

# 打工仔与乞丐

刘六良（河北）

刘六良，河北省霸州市人。河北省作家协会会员，河北省民间文艺家协会会员，廊坊市民间文艺家协会理事。

1991 年开始文学创作，先后在《儿童文学》、《东方少年》、《少年文艺》等报刊发表儿童文学作品多篇，数次被选载。2000 年开始主要以故事创作为主。至今已经在《民间文学》、《故事会》、《山海经》、《故事林》、《百姓故事》、《古今故事报》等多家刊物发表原创作品 500 余篇，在报纸副刊发表短文 300 篇左右，发表剧本、杂文、娱乐评论多篇，共计 200 余万字。

进城打工的二力一直没有找到固定的工作，身上带的钱花光了，已经好几顿没吃饭了，饿得头昏眼花，硬撑着走上街希望能找到活干。

街边有一个破衣烂衫的乞丐，跪在那里冲过往的行人晃着一只破碗乞讨。突然一辆写着“综合执法”字样的车开过来，下来几个人将乞丐推上车。乞丐被拖走时猛地踢了一脚他跪着时垫在膝下的一个垫子，垫子正落到二力脚下。

二力突然见有一枚硬币从垫子里滑出来滚了几下落到地上。他拾起垫子来到一个角落，倒出里面的破布废纸，把夹杂在里面的钱都捡出来。这些大多是角币和不多的一元钞票。数了数一共有九十八元。

二力的心里很复杂，他并不想贪下这些钱，但极度的饥饿使他顾不得许多了，拿出五元买十个烧饼，一口气都吃了下去。

二力想，自己花了乞丐的钱，日后乞丐回来要还他的，就算是借那乞丐的钱先用几天吧。

天快黑了他往住处走。路上遇到一个进城卖土豆的郊区农民，自行车坏了，想把车后驮的两袋土豆贱卖掉。二力就花了二十五元把这一百多斤土豆都买了下来，准备再挣不到钱就每天煮土豆吃。扛上这两袋土豆接着往前走，街边一家小饭店的店主拦住他要买他的土豆，每斤给他四角，二力点头答应了。

才这么一会儿就挣了二十多元，二力就用手头这一百多元做本钱，在房东那里借了一辆废弃的破三轮车，收拾收拾去乡下批发了几种菜进了城挨饭店推销。他的菜新鲜又价格低，所以很快就卖掉了，他不怕吃苦，一天跑了好几个来回，到夜里一算账竟然赚了八十多元！

就这样，二力靠倒菜卖使自己的资本不断增加，不到一个月他就挣了三千多元。他添置了一辆二手的电动三轮车，每天来往于城乡之间的次数更多了。又过了几个月，他在一家菜市场租了一个卖菜的摊位，生意越干越红火，每月收入有五千多元。

这天晚上，二力进菜回来，在一家商店门前又看到了那个乞丐！事隔快半年了，他还像当初那样跪在那里举着一只破碗在向人们乞讨。

二力激动地过去想拉起这乞丐把这些天自己的经历告诉他。可他一走近，那乞丐赶紧冲他晃着那只破碗念念有词地求他可怜可怜自己。二力的心像被人揪了一把不是滋味，他掏出两张一百元的钞票放到那只破碗里，乞丐冲他连连磕头称谢。

二力回到装菜的车旁，回头再看，那乞丐正举着他给的那两张百元钞票，逐张冲着路灯的光在照着验证真假。

此后二力又好多次见到那个乞丐，他一直是姿势不变地手持破碗乞讨，那只破碗仿佛永远也装不满似的。二力每次看到后都百感交集，但却没有往这乞丐的碗里再扔过钱。

点评：细节精妙，立意以小取大、商道是智慧之道、辛苦之道，不是等靠要。

## 小村故事

郁秀（天津）

郁秀（笔名），曾用笔名，木子、双武、李舍、陆苇、文艺等。中国作家协会会员、天津戏剧家协会会员，天津民间文艺家协会理事。

自 1985 年起开始文学创作，作品散见于《天津日报》、《今晚报》、《中国文化报》、《天津文学》、《散文》、《读者》、《火花》等报刊，获省市级奖 49 次，国家级奖 6 次。出版有报告文学集《牵住生命的太阳》，散文集《寂寞烟花》，杂文集《艺苑探幽》。

村里有块废弃地，一种叫白蒿的野草在此疯长着，看上去白茫茫、毛茸茸的一片。村人管它叫茅地。

此地离村子远不说还隔着一条河，庄稼人注重的土地是要能长出庄稼，茅地自然是人们躲之不及的，既然无人自愿承包它，只好每户摊上一分八厘的，无便宜可占的事，人人摊得有份，小村便相安无事。村人说村长办事公道，一杆秤提得平。

年复一年，茅地仍然在那里闲置着，白蒿仍然偷闲似地疯长着，村里人也没有人在意它，村长也似乎已经忘记至今还荒了一块地，茅地仍然是茅地，白茫茫、毛茸茸的。

一日，从山里进城打工的老孙头路过茅地，觉得诧异，便问其原委，他可惜这么大片的地荒着，便要求包下来。村长大悦，村人也无异议，于是村长、村人帮老孙头在茅地边上搭个棚子，老孙头便成了茅地的主人。

几天后，老孙头从山里回来，肩上扛着一张犁。于是，一张犁便在沉睡了多少年的土地上匍匐，犁尖深深地扎进去，老孙头的腰也深深地弯下去。不久，茅地栽上了果树，茅地变成了果园。村里人路过茅地时，啧啧声便不绝于耳：看人家山里人就是肯吃苦，又实在。夸赞声中饱含着对懒惰的鄙夷。

年复一年，桃三梨四，春华秋实，当墨绿的树叶再也遮掩不住成熟的果实时，村人夸赞的口中似乎又生出些异样的津水。是因了熟透的果，还是因了溢出的香，抑或是因了老孙头那满脸的笑。不管怎么说，老孙头是觉得腰困轻些了，他默默地等待着，只等一阵秋风吹起的时候就该落果了。清风预示着秋天，老孙头没文化，他管收获叫落果。

清风吹起的时候，村人的眼睛比赛似地睁得大起来。

有人说：这片土地是咱村的，如何包给了外乡人，肥水还不流外人田呐！

茅地边上围了许多村人，言之凿凿，不平之语随着发涩的津水宣泄着，矛头直指村长。村长坐不住了，只好去找老孙头。第二天，老孙头走了，村长仍按从前的花名册分配了茅地上的果树。

村人们先是欢呼，继而是饕餮一顿，不知是谁突然反应过来是在大嚼着自家的果实时，村人们顿觉后悔。

某一日，果园接待了一辆载满花花绿绿年轻人的大轿车，据说是举行什么活动，他们和村人谈好，果子由自己摘，然后过秤算钱，在经过一番讨价还价之后，便撒进果园之中了。

看着这群人撒欢的样子，村人寻思：既省却了摘果的劳累，又免除了运输的开销，果子又能卖出好价钱，何乐而不为！

之后的一段时日里，各种车辆接踵而来，大同小异的活动伴着欢声笑语，他们总是先消失在果园的深处，出来时嘴角上还残留着果汁，两手拎着沉甸甸的塑料袋付钱；村人还发现，其实他们中有些人不认得秤！

日复一日，村人们迎来一批批热闹，送走一批批欢声，果子日见减少，腰包则渐渐鼓胀起来。村人暗自思忖，今年是发了，但他们互相间却窃窃不说，偶尔目光相对时，便觉心事被人发觉，匆忙地敛起，跟做了贼的一般。

后来，有人开始悄悄寻找老孙头，他们要把老孙头再请回来……

点评：一个无言的奉献者，给一个小村的慵懒、嫉妒与自私带来了镜鉴。这镜鉴是悄悄的心底的自省，正因为这心灵愧疚的自省力，《小村故事》既是尖锐的，又是温婉的。

## 卖 桃

徐志义（河南）

徐志义，生于1944年11月。河南省作协会员。著有小说、散文、论文、杂文、诗歌、剧本若干。近年来，发表小小说300多篇，出版小小说精选集《天宫秘史》，并入选中国当代作家文库。

桃园门口设了两个卖桃点，金生在东，银生在西；金生使杆秤，银生用台秤；金生已经是生意精，银生是书生，趁暑假来帮衬。有人来买桃，东边的金生笑语招来，帮顾客挑桃子，过秤时秤头翘得高高的，算账时零头去掉不要，说自家桃园里的桃子，赔不了本儿！西边的银生呢，没这技能，看着客人自己挑好了桃子，塑料袋往台秤上一放，斤两出来了，价钱出来了，顾客看着给钱。

宋老元摘桃子供货，看得清楚，心里夸大儿子金生精明，小儿子银生呆板，书读呆了。他是不愿意看到银生不如金生的，在他心目中看银生比看金生高。他想过去指教银生，可是呢，他又看到去银生摊儿上买桃的人多，去金生摊儿上买桃的人少，这令他不解，话就不好说。

中午吃饭时，银生卖了五篓，金生两篓还没卖完。金生就问银生：你是不是给人家称的多算钱少啊？银生说：没有啊，一块五一斤，斤两和价钱都在台秤上显着呢！金生又问爹，您是不是给银生供的桃子好啊？宋老元听这话生气了：您是说您爹偏心？您爹会吗？你咋心眼儿恁多呢！爷儿仨饭吃得不欢而散。

下午，金生吆喝得更响亮了，秤头翘得更高了，然而，更奇怪的事情发生了，先是有一个妇女，在他这儿称了五斤桃子，见西边儿没声响的还有一个摊位，就把货退了，又去西边儿买。金生真想拉住那妇女问个为什么？没多会儿，更令他犯晕的事情发生了，一个男人在他这儿称了一兜桃，秤头翘得高高的，7斤2两算7斤，一斤一块五，7斤10块零五毛，算10块。那男人交了钱不放心，又去放银生的台秤上称，台秤上显示：7斤，不是7斤2两。那男人生气地把金生喊过来看。金生辩解说：我嘴说7斤2两，算的是7斤的钱呵，并没少

给你！那男人不依，吵：7斤就是7斤，你咋说7斤2两呢？你这不是骗人吗！金生不示弱，也吵：7斤应该收你10块零五毛，我只收你10块，你还沾五毛钱的光呢！那男人更是生气了：谁要沾你的光？我就怕你要秤杆儿骗人！那男人掏出五毛钱扔下走了。这算什么事儿呢？复秤又多掏了五毛钱！

银生对哥哥说：顾客没有想沾光的，都是怕吃亏。杆秤容易暗箱操作，电子秤斤两、价钱显示得清楚，有透明度。现在人们都要透明度！

金生恼恨，掂起那台电子秤摔在了马路上，银生惊得目瞪口呆。宋老元跑过去抱起摔坏的电子秤心疼地喊：“金生，这二百块钱呢！你把你爹也摔了吧！”金生不怕，指着银生问：“爹，卖桃，你是靠我，还是靠他？”宋老元听后泄气了，对目瞪口呆的银生说：“算了，快开学了，你还得上学呢！”

点评：卖的是桃，展示的是人心；说的是商事，联想的是社会。现实生活中许多事情，正是由于缺少透明度，才引发出各种问题。生意上的“明秤”好解决，社会生活的“明秤”，谁能给我们呢？这篇小说有情有景有意味。

## 秤

石孝义（天津）

石孝义，1974年3月生，祖籍天津。天津市作家协会会员。中国散文学会会员。现供职于《天津日报·今日东丽》编辑部。先后在《短篇小说》、《江河文学》、《意林》等杂志；香港《文汇报》、《中国旅游报》、《天津日报》、《潮州日报》等报刊上发表小说、散文、杂文、报告文学、随笔百余篇。多篇作品获省市、全国奖项。

卖豆腐的老刘头眼看要不行了，远道的亲戚一早就都接了来，刘家那令全村人眼红的八间大瓦房里进进出出的都是人。

下午日头偏西时，昏迷了一天的老刘头终于睁开了眼睛，一家人赶忙都围拢了来。躺在炕上的老刘头颤巍巍地扬了下手，指着唯一的儿子小刘。儿子将身子靠近了爹，爹从嘴里嗫嚅出一行含混不清的字来：“儿子……咱家能走到今天……你说靠的啥？”炕边的人疑惑地瞪着眼睛，不解刚刚醒来的老刘头怎么会问出这么一句话。儿子将身子更靠近了爹，想了想说：“是您老的勤劳。每天天不亮您就骑着车驮着豆腐出门了，这几十年来您转遍了方圆百十里所有的村子……”老刘头摇了摇头。儿子又说：“那是咱家祖上传下了这门做豆腐的手艺好。这方圆百八十里，谁不说咱家的豆腐好！”老刘头又摇了摇头。儿子又想了想说：

“那就是您老的诚实本分，周村的人们谁不说您老实诚、厚道，做生意从不缺斤短两！”老刘头仍是摇头，儿子这下没词了，直直地瞪着爹。老刘颤抖着又扬起手，这次指向的是挂在北墙上的一杆秤。那杆已经整整陪伴老刘头度过了五十余个春秋的秤，早被摩挲得光亮可鉴。实际上家里人都明白，刘家那令全村人羡慕不已的八间大瓦房就是他用这杆秤一秤一秤地称出来的。儿子想到这儿，眼泪掉了下来。秤送到爹的眼前，老刘的手指向秤杆的一端，儿子不解地拿过来，细细地端详了好半天才看出端倪。原来秤的一端是一个活塞，使劲一拧活塞掉了下来，秤杆原来是空心的，从里面竟然流出来一股子水银。屋里人一下子都愣了，谁也

不知道这杆陪伴了老刘头一辈子的秤里竟然还藏着那么大的秘密。儿子吃惊不小。爹最后使尽全身力气从嘴里挤出了几个字：“无奸不商啊……”这才闭上了眼睛……

爹去了，小刘体体面面地给爹办理了丧事。三天后按乡下俗例要圆坟，在爹的坟前小刘噗通一头跪了下去，他手里托着爹临终时交给他的那杆秤。说道：“爹，我思谋了好几天。咱家真的不是靠这杆空心秤发家的。‘心’到什么时候还是要实啊！几十年来乡亲们认咱家的豆腐，更认您老的实诚！这杆秤今天就交给您老，烦劳您老就把它带走吧！”小刘说完啪地一声将秤杆撅成了两截。周围的人都呆呆地望着，不知道发生了什么事。

小刘带上了家里攒下的所有积蓄走出了村子。

十几年后，当年的小刘已经成立了自己的集团公司，自己生产研发的刘氏豆制品远销全国甚至海外。而令许多人不解的是公司虽几易其址，可董事长办公室的迎面墙上总是挂着一杆大秤。有人迷惑地问刘总，“这是为啥？”刘总想了想，平静地反问：“你们说企业要发展是钱重要呢，还是人心重要？”问的人眨眨眼：“当然人心重要了，人心齐泰山移嘛！”刘总笑笑说：“对，企业经营也好，管理也好就好比是一杆秤！钱在秤梢，而人心却在秤根。我们企业的领导者就好比是秤砣，谁都盼着往秤梢上多移点，好把秤压低了赚更多的钱。可失去的呢？一定是人心。你往秤根上移一些呢，秤高了，人心也得到了。所以说我们做生意不是不想挣钱，但是一定要得之有道。什么道？商道。有人说无商不奸，我不这么认为。为商之道实际上最重要的不是奸而是诚。这是我们企业这么多年来发展壮大的一个秘诀。在这点上我也许要感谢我的父亲……”刘总说完后，深沉地抬眼望着对面墙上的那杆用紫檀花梨木做成的大秤，屋里一片沉静……

点评：故事铺陈颇有章法，勤劳厚道一生，弥留之际，由自己披露出商人的心机。虽出人意料，却真实可信。这种人性的闪光，留经后辈是比钱还值钱的精神遗产。

## 送你一只蚂蚁

李洪文（辽宁）

李洪文，1970年3月出生于辽宁葫芦岛，葫芦岛市作协会员。笔名锦城，萧寒，北雪。从2006年写小说以及故事至今，已发表小说、故事合计500多篇，300余万字。作品散见《中华传奇》、《故事会》、《故事家》、《上海故事》等刊物，并被五十多家报纸杂志以及各种选本选载。

巨商集团要在本市修建一个大型仓储超市，经过招标，最后胜出的是鸿运建筑公司和蓝天国际城建公司。

因为两家所投标的一样，两家的老总要在巨商全体董事面前做最后一次陈述。

鸿运老总王大富和蓝天老总邵晓红短兵相接了。

邵小红走到王大富面前，拍了一下他的肩膀，将一只黑蚂蚁丢进了他的领口，她计划，让这只蚂蚁在他的身上游走，让他浑身难受，言不搭辞，不战而败。

邵小红开始侃侃而谈。那只蚂蚁也开始作怪，搞得王大富麻痒难捺，忍不住缩脖端肩，董事们已经对他表示不满。

邵晓红眼看着王大富坚持不下去了，随机应变道：“下面请王总讲话！”

王大富因为奇痒难耐，脸色极其古怪，他大声喊道：“我先说说我们王家三代的奋斗史吧！我们家是三代农民。大家想知道我爷爷逃荒到这座城市时是什么样子吗？喏，就这样！”

王大富三两下脱下了西服和衬衣，光着膀子站到台上，他的皮肤被太阳晒得黝黑，浑身都是肌肉块。

脱光了上身衣服，可黑蚂蚁又钻到他的裤子里面捣乱去了，王大富只好接着往下说：“接着进城的是我爸爸，他在酒厂打工，工作时穿的就是我现在的样子！”王大富甩掉皮鞋，将裤子脱下，只穿了一条内裤站在台上。

“我来到这个城市的时候，穷得只能穿一条内裤。是真诚支持我奋斗了40年。我不怕在任何人面前脱掉衣服，因为我没有什么东西是见不得人的。”

王大富低头，终于在内裤上面找到了那只蚂蚁。他捏着那只蚂蚁，冲董事们一晃说道：“本来这个‘小朋友’在邵晓红女士的手里，它可能被我的真诚吸引了吧，跑到我这里来了！”

台下的董事们终于明白了是怎么回事，起立鼓掌。邵晓红脸红得跟猪肝一样。

点评：一只蚂蚁在人的授意下开始爬行，其实是爬行在人的道德层面上。看着被捉弄的人一层层脱着衣服，甚至就要到露丑的程度，但却使这个被蚂蚁捉弄的人得到清白。事情就是这样，你越想急功近利得到的，反而会空手而归。

## 尊 严

阮红松（湖北）

阮红松，现于《滴水》文学杂志社工作，1992年开始文学创作，在《长江文艺》、《芳草》、《天池》、《百花园》等刊发表文学作品80余万字。

我前不久出差到省城，公事办完后实在无聊，跑到动物园逛了一下。

在一热闹处，我发现一群游客一惊一乍的，像是在瞧啥稀罕物。我三步并作两步跑过去一瞧，大伙原来是围着一只老虎，老虎在铁笼子里悠闲地转着，像街头上卖艺人走场子一样。笼子上挂着一块醒目的牌子，上面写道：欢迎摸老虎屁股，两块钱一摸。

我瞧明白后，大吃一惊。地球人都知道，老虎的屁股摸不得。老虎是兽中之王，它不惹你，你就是祖爷爷坟前烧高香了。至于说摸这厮的屁股，做梦都不敢想。

管理员将我领到老虎笼子旁边，指着笼子里一个不锈钢小盆子说：“先生，你把钱扔进盆子里就行了。”我向盆子里扔了两块钱，就两眼发亮去逮老虎的屁股。追了一圈，老虎根本不理我。我正纳闷间，游客告诉我说，要扔硬币，老虎只有听到硬币砸盆子悦耳的声音，才会走到你身边让摸人屁股。

我到动物园小店里换了一堆硬币，来到虎笼前。将两枚硬币高高扬起，“叮当，叮当。”随着硬币落盆的清脆响声，刚才还对我凶巴巴的森林之王闻声而来，乖乖向我亮出了它无比尊严的屁股。

我慢慢伸出手，仔细打量着这天下第一屁股。有惊喜，也有失望。老虎的屁股再尊贵也是屁股，跟一般动物的屁股没多大区别。由于这是一个不雅的地方，我就不仔细描述了。这不再神秘的屁股，摸上去也就了无情趣。我更想知道的是，我摸上去之后，老虎是什么反应。奇怪的是，传说中谁要摸一下就死无葬身之地的地方，我咋摸，老虎都麻木不仁，像摸在一块石头上一样。想到这屁股是长在王者的身上，我摸着摸着心理就不平衡了，就阴暗了，便

恶毒地揪了一把。老虎转头望了我一下，那威严的眼神还在，只瞅了一下，我就差点尿裤子。另一只手，下意识地又往盆里扔了一把硬币。

从动物园出来，我很快活。这次到省城，我摸老虎屁股了。回去跟同事一说，多少也算是英雄壮举。重点是要跟头儿说说，哼哼，老子连老虎屁股都摸过了……当然，打死也不说是花两块钱摸的，二十块？不，一百块。

坐在回家的车上，我又害怕了，金钱真是法力无边，连老虎也卖屁股，再不敢往下想。回到单位，关于花钱摸老虎屁股的事，我至今没透露半个字。

点评：尊严的主题很鲜明，那就是表明人的尊严在哪里。但又很含蓄，什么是人的尊严。小说很短，结构却很曲折，尤其是结尾给人震撼，文学的况味瞬间爆发出来，让你琢磨。

## 成败关键

黄 胜（山东）

黄胜，山东莱阳人，生于上世纪 70 年代，2003 年起开始文学创作，在《故事会》、《上海故事》、《山海经》、《今古传奇》等报刊发表故事作品 400 余篇，200 余万字，作品多次在大型比赛中获奖。其中《一盘玉棋 300 年》、《生死军纪》等多部作品被改编成影视戏剧。

一家大企业高薪招聘高管，经过苛刻的选拔，四名幸运儿进入最后决选。

决选由公司老总亲自把关，他说：你们的才学、能力难分伯仲，但作为高层管理人员，除了要有职业能力、团队精神，还必须具备充沛的体力，才能应付公司繁重的工作。所以，今天要考的是你们的身体素质。

随后，他将候选者带到郊外一户外运动场的专用赛道前，宣布规则：你们沿赛道前进，想方设法过关，最先到达终点的，就是胜利者。

比赛开始。四人奋力争先。

经第一关“过独木桥”和第二关“穿越树林”后，4 号候选者开始领先。

第三关，是攀崖。4 号借助从崖顶垂下来的一根绳索，顺利登顶成功。而后，他将绳索照原样垂下去，却故意没垂到底，这样，后面的人想要拿到绳子攀崖，势必要费一番功夫。

随后，他来到最后一关前。没想到，这最后一关居然还是攀崖。不过，这是一面只有三米多高的垂直峭壁，不能借助其他工具，如踩着石块或借用木棍撑跳等，唯一的办法就是助跑到崖下，然后跃起用手抓住崖顶边沿，靠臂力将身体拉上去。显然，这需要极好的身体素质。

4 号尝试几次失败后，被困在了崖下。不久，2 号气喘吁吁赶到，同样束手无策。

过了很久，1 号和 3 号才一前一后，几乎同时赶到了。

1 号和 3 号几番尝试失败后，1 号靠着崖壁蹲下身子，回头对 3 号说：“还是像上一关一样，你踩着我的肩膀先上。”显然，上一关两人为了拿到没有垂到崖底的绳索就这样合作过。

崖高三米多点，踩着另一个人的肩膀，上崖并不是太难！可是，这是最后一关啊，他这样做，就是把机会拱手送给了 3 号。

3 号当然不会错过机会，踩着 1 号的肩膀顺利上了峭壁。4 号忍不住向崖顶的老总抗议：“他这是违规！”

老总摇头：“人不是工具。而且 1 号是自愿的。我问你，你能像他这样做吗？”

4号脸一红，闭上了嘴巴。

3号站在崖顶，距离老总只有一步之遥，距离成功可谓近在咫尺，他却没有急于去握老总的手，而是身子一矮，突然俯身趴在了崖顶之上，双臂尽量伸到崖下，冲1号说：“你尽力跳，我会拉住你的。”

有人在上面接应，上崖自然就容易多了。1号助跑跃起后，顺利抓住3号的手，被3号拉上了峭壁。

两人一左一右，同时站在老总面前，都伸出了手——现在，老总握住谁的手，谁就是胜利者。

老总微微颌首，说：“我们公司最需要的，并不是体力最好的人，而是最有协作精神的人。一个团队，无论人员多么优秀，如果没有团结互助，没有无私协作，根本就不可能成功！”

说到这里，他的脸上浮出微笑，“所以，今天其实考的就是你们有没有协作精神——这才是决定你们成败的关键！”说完，他伸出两只手，同时握住了伸过来的两只手。

点评：商道上的成败在哪里，各抒己见。但商道上的成败有一条很清楚，那就是道德，没有道德的人可能获利，却永远得不到社会的信任。

## “虫眼哥”

王洪江（天津）

王洪江，中国作家协会会员，大港油田《热土》文学编辑。作品曾被《小说选刊》、《中篇小说选刊》等报刊转载。已出版长篇纪实文学《激情年代》、《北欧寻宝记》、《情系邯钢》、《海事丰碑》；长篇小说《跟我走吧》、《阳光日子》。文化随笔集《文人那点子事儿》。

自产自销，没打农药，天然生长，安全可靠……

尽管他不停地吆喝，可由于他的菜布满虫眼，看上去赖赖巴巴，像是一堆甩货。顾客过来瞅了一眼，又果断地转向别的菜摊。我开玩笑说，你吆喝了半天，等于白给别人当“托”。他长叹一声，都这么容易受表面现象迷惑，难怪有毒食品越来越猖獗！

和他一聊，才知他的职业是化学教师。以前也不自觉吃过多少地沟油炸的油条、病猪肉烤的“羊肉串”、避孕药养的肥鱼……结果他还没为身体的不适找出症结，他女儿的一对宠物小白鼠却发出了红色警报：那天投喂的菜叶子没浸泡透，上面残存的农药竟然成了“杀手”。他慨叹生命如此脆弱，从此再也不敢对一个“吃”字掉以轻心，先是把阳台变成了小菜园，又把客厅的鱼缸变成小养鱼池，还喂了几只鸡……

可这仍满足不了全家的需求。他便模仿外地创办开心农场的做法，去附近农村承租了几亩地。除了要让全家吃上放心菜之外，还想走出一条生财之道……谁料，上市的第一批“虫眼菜”就遭到了冷落！我心里一动，为他拍了几幅照片，取名“虫眼哥”，挂到网上。没过几天，他就窜了红，他的“虫眼菜”一时供不应求。

这效果比我预想的更好，我暗自得意。

时隔不久，自由市场忽然摆满了各种“虫眼菜”。莫非“一花引来百花开”？“虫眼哥”悄悄向我透露了其中的秘密：那些菜的虫眼是“作伪”的。原来，菜农们一看“虫眼”走俏，就想了个招数，用钢丝刷蘸着蜂蜜水，一一点在蔬菜的醒目部位，引得蚂蚁去咬啮……

这不是脱裤子放屁，多此一举！哪里，他们来不及清除菜上的农药，又想制造虫眼的效

果，就有了这样的“发明”！

更坑人！我把菜农的“邪招”又上了网。再见到“虫眼哥”，是在医院里——那些菜农怨恨他暴露了他们的“隐私”，找个茬把他打成了重伤。带头闹事的菜农被拘留。这时“虫眼哥”完全可以报一箭之仇，但他宁肯大事化小、小事化了，说草根族都活得不容易，何必“窝里斗”！

他出院后，闹事的菜农主动向他赔礼道歉，还成立了“虫眼哥”蔬菜协会，推举他当了会长。在他的带领下，菜农安防荧光驱虫灯、捕虫糖罐，甚至使上了小镊子来人工除虫。效果肯定比不上农药，却也可将虫害降到最低限度。如此种菜很累很辛苦，但既然市场青睐“虫眼菜”，菜农们也就不嫌费事……

“虫眼哥”的下一个目标，是和周边养鸡场、养猪场签订合作协议，筹资兴建若干个化粪池，逐渐用有机肥取代无机肥，将无公害蔬菜变成有机蔬菜，并注册“虫眼哥”商标。我把这个消息透露在网上，赢来一片期待的呼声。

点评：眼下市场之无序，令人啼笑皆非，小说活灵活现地完成了描述。结局设计虽无奇峰，但符合和气生财的传统思维。

## 最后一位客户

周海亮（山东）

周海亮，山东威海人，《读者（原创版）》、《思维与智慧》等杂志社签约作家，《半月谈》杂志社特约记者，职业作家。

作品散见于《大家》、《芙蓉》、《山花》、《飞天》、《长城》、《鸭绿江》、《四川文学》、《读者》、《台湾日报》等，多篇作品被《小说选刊》、《北京文学》、《中篇小说月报》、《中篇小说选刊》、《小小说选刊》、《读者》、《青年文摘》等转载。国内多家报刊开有个人专栏，出版有小说集《天上人间》等20余部著作。

他静静地坐在办公室里，等待他的客户。客户将会带来十五万元现金。对客户来说，这是一笔重要的生意。

他的公司开了好几年，似乎一直运转良好。——只有他知道问题的严重性；只有他知道自己赔了多少钱，欠下多少债；只有他知道，明天公司将不复存在。现在他等待的，只有最后的一位客户。他将收下这位客户的十五万块钱现金，然后在黄昏，携款潜逃。

客户敲响办公室的门。他把客户让到沙发上，递烟递茶，聊些无关紧要的话。终于他们聊到了正题，客户打开密码箱，他看到十五摞整齐的钞票。

客户说这次有问题吗？他说没问题。明天早晨，您过来提货。

电话响了，他吓了一跳。是母亲打来的。上一次他和母亲通电话，还是一个月前。

晚上回家吃饭吧。母亲说，我买了很多菜……他说不了。今晚忙……

生意不顺心吗？生意很好……

那晚上回来吧。你一个多月没有回家吃饭了。怕真没时间。

母亲沉默很久。然后突然问，生意不顺心？没有。刚接了一笔大单子……

你骗不过我。母亲说，上次你回家，看你唉声叹气，就知道是生意遇到了麻烦。如果撑不下去，别硬撑，回家歇几天……不管如何，家永远欢迎你。他抹一下眼睛。他说，生意没

事。母亲说我给你攒了些钱，也许能帮上你的忙。晚上你回家吃饭时，我把钱给你。他问多少？母亲说，五千块。

他终于流下眼泪。今晚他将携十五万元巨款潜逃，母亲却会一直守在饭桌前，等他回家吃饭；为了赚钱，他在酒店里宴请他的生意伙伴，花掉很多个五千块钱，而他的母亲为了他，却悄悄攒下五千块钱，并幻想用这五千块钱，将他的公司挽救。他握着电话，久久说不出话来。

母亲说，晚上回家吃饭吧，我等你。然后，电话挂断了。

其实，家与公司，相距不足二十里。客户说我先走了。明天一早，我来提货。他喊住客户。他说没有货。我骗了你。我想骗走你的十五万元。

客户愣住了。在确知他没有开玩笑以后，客户思考了很久，然后说，我可以等你三天。三天里，只要你能备齐货源，我还会和你做这笔生意。不过，能不能告诉我，是什么让你放弃了这个疯狂的想法？是母亲。他说，因为母亲今天晚上，会一直等我回家吃饭……

那天晚上，他真的回了家。他陪母亲吃了晚饭，拉了很多家常。第二天回来时候，他带上了母亲给他的五千块钱。他把它们存到银行，将存单镶在镜框里，小心翼翼地摆放在办公桌上，日日擦去灰尘。

三天后，他真的做成了那笔十五万的生意。他的公司竟然起死回生。他坚信，虽然母亲不懂经商，但她永远是自己最后一位客户。

## 猪眼看世界

李子胜（天津）

李子胜，天津市汉沽区人。2000年开始业余创作，已在《天津日报》、《百花园》、《短篇小说》、《微型小说选刊》等报刊发表作品几十万字。部分小小说作品入选《2003年全国最佳小小说》、《21世纪金奖小小说》、《中国当代微型小说排行榜》、《中国当代小小说大系》、《中国微型小说百年经典》等几十种选本。

太平村住着兄弟俩：大牛，二牛。大牛头脑灵，在村口开了家酒馆；和他住邻居的弟弟二牛内向，但有的是力气，大牛就让他养土猪，二牛养的猪，味道独特。大牛请来了擅长做烤乳猪的名厨。烤乳猪很成功，酒馆吸引了很多食客，大牛发财了，可他收猪的钱却没变。二牛老婆不乐意了。

这天，二牛给哥哥送去十只乳猪。回到家，二牛发现，大牛只给了9只的钱，他去找大牛。大牛指着后院那些猪崽说：“明明是9只，你数数。”数了几遍，是9只，二牛回了家，把事情和老婆说了，老婆跳起来，蹿到大牛的酒馆门口，破口大骂：“还亲兄弟呢，不怕昧心钱赚多了不得好死！”

正是饭口，饭馆很多食客，二牛老婆来了精神，大喊大叫。大牛气坏了，“啪”，伸手给了弟媳妇一个耳光。二牛老婆坐在地上撒起泼来：“活不了啦……”赶过来的二牛拣起块砖头，向酒馆的玻璃窗户扔去。“哗啦”一声，两米高的大玻璃被打得粉碎。大牛老婆也冲了出来，几个人扭做一团……此后，哥俩断绝了来往。收不到好的猪崽，烤乳猪的味道不如人意，酒馆食客少了。二牛养的猪，要自己找买主，二牛木讷，没少受猪贩子骗。

夏天深夜，二牛忽然被大牛家奇怪的声音吵醒，偷偷爬上院墙，看到几个蒙面人把大牛和大嫂绑在院子里的树上，还有几个影子在大牛的屋子里闪动——是强盗！二牛悄悄爬下来，

想去喊人，刚要拉门，却被老婆拽住：“活该！”二牛竖着耳朵，一直到隔壁没有动静，然后听到大嫂哭叫：“我的钱啊……”转天，二牛得知，大牛家被抢了2万元的财物。二牛心里很不是滋味。二牛好几次想安慰哥哥，又犹豫了。

初秋午夜，雷电交加，一个闪电过后，二牛家的屋顶突然冒起了火苗，火苗很快成了大团的火焰，吓傻了的二牛看见大牛接好了一个水管，把自来水喷向二牛屋顶。兄弟齐心合力，终于把火势压了下去。随后，大雨才倾盆而下。二牛看见满身是水的哥哥，跪在大牛面前：“哥，我对不起你啊！”兄弟俩抱头痛哭。

转天，大牛发现院子积满了雨水，二牛帮着摸下水道的井盖，积水泻得很慢。二牛就把院子刨了个通道，让积水从自家排走。当二牛打开大牛家的下水井盖的时候，哥俩被看到的东西吓了一跳：一只大肥猪被卡在了下水道里，肥猪已经被雨水溺死，但是，猪的眼睛还睁着，呆楞楞地“看”着眼睛瞪圆了的兄弟俩。

哥俩突然醒悟——那只丢失的猪崽，原来是掉到了下水道，几个月来，靠酒馆的泔水长得肥胖，把下水管给胀死啦！

哥俩都很羞愧，唉，俗话说狗眼看人低，我们哥俩是猪眼看兄弟啊，惭愧，惭愧。

此后，哥俩继续合作，酒馆生意更好了，养猪场的规模也日益壮大了。

点评：兄弟二人为一口猪钱，大打出手，相互反目，后真相大白时，惭愧不已。情节曲折，给人印象深刻。

## 商道谍变

慧子（天津）

同城网络决定整死商道传媒。

总裁吴同城大骂技术总监周海半个小时之后，把周海解雇了。

周海投奔到商道传媒。他对董事长甄商道说：“我掌握同城的全部资源，你把我留下，我把资源送你。”甄商道点头答应。

很快，吴同城手机上收到短信：“我已顺利打入商道内部。”吴同城冷笑一声：“甄商道，这下你死定了，我也让你尝尝关键时刻网站瘫痪的滋味！”

同城和商道都是旅游网站，客户资源各占半壁江山。可最近一年，每到旅游旺季，同城网站就会神秘瘫痪。客户不但要求赔偿，还纷纷跑到了商道那边。吴同城咬牙切齿，这一定是商道搞的鬼！

吴同城让周海打入商道，伺机搞瘫商道服务器，事成之后给他50万。周海答应了，跟吴同城合演了一出苦肉计，便投向商道。

十一黄金周前夕，是同城和商道的接单高峰。吴同城向周海下达指令——瘫痪商道服务器！

周海领命，将自己设计的“定时炸弹”木马程序拷进商道服务。这枚“定时炸弹”将在9月15日将服务器摧毁，然后自动粉碎，专家也不会查出服务器瘫痪原因。

第二天，周海向甄商道摊牌，让他拿80万买平安。甄商道不肯，让周海自便。周海冷笑：“那你就等死吧！”

9月15日到了，商道网站没有瘫痪，同城网站却瘫痪了。吴同城火冒三丈：“你这是在

搞他还是搞我？”周海说：“我搞他，也搞你，他那边为什么没搞定我不知道，但你这里肯定是搞定了，给我 50 万，我让你的网站马上运行。”“你混蛋！为什么这样对我？”吴同城大叫。“我给你干了五年，你一分钱都没给我涨过！”“这么说，以前我的网站瘫痪也是你搞的？”“没错，想保住网站就给我钱，否则我现在就走人，有本事你让警察来抓我！”“好，你等着！”吴同城气疯了。

周海走了，甄商道打来电话：“吴总，你的网站已经运行了。”吴同城急忙打开网站，果然运行良好。“周海把你的网站资料给了我，我在我的服务器上给你备份了一份。”甄商道说。

“甄总，谢谢你呀，你可救了我的命了，你要多少钱，我给你。”“我不要钱，同行是朋友，理应帮忙。”“甄总，我对不起你，我让周海在你的服务器上做了手脚，你要小心啊！”

“没关系，我有备份服务器，一台瘫痪，另一台立刻启动，你抓紧修复你的服务器吧，我马上派人把你网站资源给你送过去。”“甄总，周海把我害惨了，我饶不了他，我这就去找你，当面谢罪！”“吴总，不要追究周海了，我也不需要你谢罪，商道就是人道，知道怎么做人，才知道怎么经商，我们用人道经商，会少很多麻烦。”吴同城听着，满脸愧疚，但却频频点头。

点评：小说颠覆了“同行是冤家”这个千年魔咒，而对中间人周海的处理出人预料。

## 神奇的婚纱

妖 儿（山东）

轻羽婚纱会馆，店如其名般精致优雅。

某个阳光的早晨，店里来了位姑娘，娆儿。选中店里最贵的婚纱——蝶裳，价值一万元。娆儿交了一半的定金，相约七天后来取，留下地址，便离开了。

不料回家途中出了车祸，送到医院时，娆儿已人事不知，七天后，依然没有脱离危险。

而此时已到了取婚纱的日子，店员把婚纱送去娆儿所留的地址，开门的人一脸茫然。说从来没订过婚纱，也没有叫娆儿的女孩。留的电话打过去，一直是关机，事情陷入了谜团。

婚纱店只好将婚纱重新拉回，心想娆儿姑娘一定会来的，毕竟交付了订金。

此时娆儿却被医方宣布为植物人。至此，所有线索全部中断。

婚纱会馆经理蝴蝶大学刚毕业，不善经营，但她没有因这件无人认领的婚纱感到拣了便宜，反而陷入困境。不仅贴了广告，又在报纸上发布消息，寻找娆儿。

可娆儿一直昏迷不醒，未婚夫和家人根本无心关注其他事情。

但蝴蝶经理坚持，娆儿一定会来的，这么美丽的婚纱怎么会有人舍得丢下。

蝶裳在店里放置了二年，依然没人认领。使资金原本短缺的蝴蝶，更平添压力。

四年过去，原址改造，轻羽婚纱会馆需要搬迁。蝴蝶带走了蝶裳婚纱，挂在了新的殿堂，依然在婚纱的吊牌上写着：订货人——娆儿。

期间不止一次有未婚夫妇看上这件婚纱，声称可以出一万或者高于一万的价格，都被蝴蝶拒绝了，它属于娆儿，蝴蝶微笑说。

又过了二年，蝴蝶出国学习，把婚纱店交给妹妹打理，她带着妹妹走到这件婚纱前，说明这几年来发生的情况。希望妹妹亦同样信守承诺，寻找，等待。

就这样六年过去，奇迹终于发生，植物人娆儿苏醒了。娆儿的苏醒是医学界的奇迹，被媒体争相报道，更让人感动的是，未婚夫一直守护着娆儿，不弃不离。

这时的饶儿已经不太记得从前的事情，毕竟已经过去了六年。唯一能记起的是最爱的未婚夫和那件美丽的婚纱。

蝴蝶的妹妹得知消息后，急忙去医院联系饶儿。

原来六年前，是饶儿把订货单上的地址写错了，6区写成了9区，怪不得婚纱一直找不到主人。

饶儿夫妇婚礼当天，许多市民跑来祝贺，他们都想亲眼目睹有关于信誉和爱情的神奇婚纱。

这件事在当地引起了强烈反响。婚纱店的信誉让人深受感动，她们没有宣扬，默默坚持了六年，整个过程平凡而又让人感动。同时令人感怀的是饶儿的未婚夫，六年如一日坚贞守候。

人们都说，饶儿的苏醒与爱情有关，也定与这件婚纱有关，是婚纱店六年来对饶儿的深切召唤，令上天不忍放走饶儿，定要让她穿上这件圣洁神奇的婚纱！

点评：一件婚纱贯穿起一段起伏跌宕的爱情故事，立意巧妙，真切感人。

## 商道

邢庆杰（山东）

“杨老三的羊汤馆”开业那天，对面也开了一家“老李家火烧铺”。

杨老三的羊汤馆火了，老李的火烧铺子也同时火了起来。

人们吃早点的时间差别挺大，早一些的，六点就吃；晚一些的，能到十点。所以，上午这四个钟头，是连喘气的工夫都没有的。

这天上午，杨老三送走最后一位顾客，就遛到老李家火烧铺，掏出烟来，递一根给老李，叹口气说，真他娘的累死人了。老李憨厚地笑说，累了好啊，不累就坏了。杨老三问，老李，你这一个火烧能赚多少钱呢？老李笑了笑，说，一个火烧大体赚两毛左右吧。杨老三就在心里算了一笔账，自己每天卖一千多碗羊杂汤，老李就卖一千多个火烧，就赚两百块钱哪，一个月下来就是六千块呀！自己雇用了这么多人，每月也不过赚七八千块钱，这老李却赚这么多……

几天后，杨老三在自己铺子旁租了间房，又开了一家火烧铺。他知道学不来老李的手艺，就弄了套现代化的电烤炉，按着使用说明试验了几次，也烤出了像模像样的火烧。他又雇用了两个人，专门做火烧。

开始的几天，还真的卖了不少，很多人图个新鲜，也尝一尝杨老三的火烧，这一尝，每天就尝去了几百个。可几天以后，销量就开始大幅度下降了，一天只能卖几十个了。杨老三发现，只有对面的火烧铺没了货时，才有等不及的顾客来买他的火烧。一个月下来，杨老三的火烧铺子亏了不少。这使杨老三想出了一记狠招，他做了一个大牌子，写上：本店谢绝自带火烧。

这一招起初带来了点麻烦，有几个顾客不满意，和店里的员工发生了争执。但杨老三在这事儿上一点儿也不含糊，他态度非常明确：本店就是这么个规定，谁不高兴可以自便。

有几个人被气走了，并扬言再也不来了。但杨老三的羊汤馆依旧兴隆。

老李家火烧铺门可罗雀了。老李硬撑了几天，后来在一个晚上悄悄搬走了。

老李搬走后，杨老三的羊汤馆也发生了变化。先是开车来的人不见了，后来只有在附近

居住的老顾客来吃饭了。连续多天，杨老三每天只能卖出二百多碗羊汤，二百多个火烧，他自己算了算，这样下去，每个月还赚不了两千块钱，比老李在时差远了。

杨老三急于想找出原因，就问一个老顾客，我这羊汤还是以前那羊汤吗？

老顾客是位退休教师，他说，你这羊汤还是以前的羊汤，只是这火烧，可差了远了。

杨老三说，你们来这里不就是为了喝羊杂汤吗？对火烧还这么计较？

老顾客说，吃着老李家那外酥里软的火烧，再喝你这羊杂汤，那真是香到心里去了，没了他那火烧，你这羊汤的味道大打折扣呀！

杨老三半晌无语。

点评：两家小店相依相存，共同兴旺，一遭缺损，唇亡齿寒。一段故事，讲述了一个道理，发人深思。

## 火烧旺地

顾文显（吉林）

裴老总驱车途经“满楼春”酒楼时，突然发现浓烟滚滚。起火了！他立即停车。酒楼里他的两个属下正代表他与客户谈一笔小生意，会不会……

裴总下车，看见管销售的白春喜正满怀紧张惊诧地跟七八个围观者比划：“我要是迟疑那么一丁点儿，肯定憋在里头了，好家伙，那烟一呛，大脑一片空白！”发现裴总，白春喜如遇救星：“裴总，老郭被困在里面了！”

裴总心里一格登。这时，烟更浓了，火苗子从酒楼二楼的窗口爬出来……困在楼里的老郭凶多吉少！

“我上卫生间，恰在楼梯口，发现不对，我喊了老郭一嗓子叫他快跑，就先冲下来。我进去拽他没用，我俩都得搭上。谁也挡不住这大火。”白春喜惊魂未定。

消防车的警笛声已经响过来。裴总一抬头，就见一个人影嗖地冲进火海。此人是在酒楼门前的喷泉水池里滚湿了衣服，又顶一件湿衣扑进去的。裴总的身后已经聚了几百人，他听到一个胖子响亮地骂：“这蠢材成事不足，败事有余，这不明摆着给我增加一个死亡人数吗！”裴总这才知道，胖子是酒楼的老板，冲进火海的是酒楼新招聘的保安。

大火最终还是被扑灭。酒楼里死伤惨重，老郭也丢了命。那个扑进火海的保安是想借自己知道出口的优势引出被困的顾客，但他没能成功。他被顶棚上落下的一盏吊灯砸中脑袋，倒地后又被烈火烧伤。

胖老板坚决不负担保安的医疗费，因为双方还没签合同，他只是试用期。保安不经许可擅自做无谓的牺牲，傻子才替他擦屁股！

“你不管不是嘛，我管。”裴总当即表态，“请医院不惜一切代价救治他，资金由我公司出。”

第二天，裴总召开全公司员工大会，当场付给白春喜 1000 元钱：“这是贺金，祝你在大难中皮毛无损。之后，请你另谋高就吧，你反应灵敏，福由自得，可我不适合使用你这样的人，在危难时刻，你脑子全被自救的智慧填满，而唯独没有地方放置同事和朋友。”

裴总的公司花费近 20 万元，到底将那受伤的保安救活，并安排到公司就职。面对众多采访的记者，裴总说：“忠诚和热情永远值得尊重。我知道公司经营不景气，但我必须这么做。”

裴总没想到的是，他的公司自此名声大振，账目上的钱如同小溪般汇入。谁不愿意跟这样重义气的善良人做生意呢？他成了本市商界的巨头。

“感谢那保安，感谢那场大火。”裴总笑咪咪地总结道，“火烧旺地嘛。”

点评：“火烧旺地”为一句笑谈，讲述的是一段火灾故事，重人情、讲义气才是企业兴旺发达的缘由。

## 猪肉陈

陈伟（广西）

猪肉陈打来电话说我要在肉类市场帮他找个摊位，说要到县城卖猪肉。猪肉陈是陈大卯的外号，是我们老家的一个走村串户的屠户，在老家如果你有急事用肉，4公里范围内，一个电话，没有特殊情况，他就骑着摩托车立马送到。还有他的猪肉你可以赊账，不要过当年年三十晚就成，因此生意还可以，村里第一个起的洋房就是见证。

做得好好的干吗要与城里屠户们分一杯羹？我问。

原来他孩子要到城里念初中，生意在哪不是做，到城里好照顾小孩。他说，要是小孩不学好就亏大了。

于是我联系干工商的朋友，没想打瞌睡遇上枕头肚饥得到馒头，肉类市场正好有两个摊位转让，一个邻近市场门口，一个在中间位置。他乐了，一口咬定要中间那个，我有些可惜，觉得市场门口那个位置更好！他说，这你就不明白了，人都有走一走看一看选一选的心理，货比三家嘛，门口生意不一定好！

以后我由于工作忙，很少与他联系，据说他干得还不错。

这天，家里来客，妻子在厨房里忙，吩咐我去猪肉陈那要点排骨。我问为什么一定到他那儿要，她说放心。

进入肉类市场，我看见猪肉陈的顾客明显比别人多，有的人一进市场就直径往他那儿走。凑上去，我发觉他与别人一样，给点添头，所不同的是他割的往往是好肉，老人他给的还是里脊肉；有个民工模样一下子买了8斤肉，他指着一块足有半斤重的肥肉问他要不要，见点头就毫不犹豫往袋子里装……

时间关系我不能久待，匆匆砍了肉就回家。回到家，我蓦然发现装肉的袋子上写有“猪肉陈祝您全家身体健康”几个字。

清明节头天，妻子去买肉要回老家做粉蒸肉，做粉蒸肉五花肉是首选。没想平时每市斤13元的五花肉提到16元，大家骂骂咧咧的，妻子也嘟囔着回到家，拿自备秤一称后才阴转晴，原来多了三两。

清明节扫墓遇上他，与他聊聊，提到提价的事，他苦笑，说大家都擅自提了，他只好也提了，不然引起公愤自己在市场里就待不下去了，只好采取多给的办法，不光熟人陌生人也如此。他还说他宰卖的猪都是到乡下收购的家庭小规模饲养的，这样的猪少喂饲料。并且他本着薄利多销的生意经，因此比别人累，他与妻子卖三头猪的收入才与别人卖两头的持平，但即使这样收入也还很好。更让他欣慰的是，孩子听话成绩好。

最后，他说想盘个店面再请两个人开个猪肉店。还递给我一叠名片，说我们单位妇女多请帮宣传宣传。名片正面是他大名及联系电话；背面是密密麻麻的小字，细看是如何鉴别注水肉、瘦肉精、病肉之类的常识。

我不由感叹：这个猪肉陈呀！

点评：几个情节勾勒出一个“猪肉陈”，尤其在猪肉价格飞涨的当今，读来让人倍觉亲切，可信。

## 立身之本

沈海青（浙江）

百年老店“阿能”，凭一碗“水晶面”名扬浙北，而且徒子徒孙遍布各地，想不到祸起萧墙，老板龙渊的大弟子炜人竟然抢注了“阿能”商标，把他的师傅逼进了死地。“阿能”的那碗“水晶面”可谓名扬浙北。如今被人抢注了商标，这就意味着，“阿能”如果再开下去，就构成了商标“侵权”。

“阿能”的“水晶面”除了烧法特殊，配料也极讲究，面条是手工擀的，每根面条都是一尺长短，细腻润滑。而那面浇头更是一绝，每只鸭心洗净晾干后，放入自制的三伏晒油中酱，酱的时间不能长也不能短，时间长了，滋味过咸颜色过深，时间短了，滋味偏淡颜色也偏淡。必须酱得恰到好处，然后捞出来晾干，再切成薄片。那一片片鸭心，晶莹透明，就像一片片水晶。

上世纪九十年代，龙渊收了一些下岗工人做徒弟，将手艺传给他们后，让他们自己开分店。这十多年来，他前前后后共收了几十个徒弟，后来这些徒弟也收了徒弟，在浙北一带，就有“阿能”分店两百多家。可龙渊没有想到，自己最信得过的大徒弟竟会在背后给他来了一刀。炜人还放出话来，说：“每家分店只要拿出两万元钱来，我就把这商标专利让出来！”每家两万元，两百多家，那不就是五百多万吗？因为炜人知道，这“阿能”是龙家这么些年打造的金字招牌，现在他一抢注，作为知识产权，正好赚一笔。面对绝境，龙渊作出了一个令人意想不到的决定：两百多家面馆同时停业。两百多家面馆同时停业，马上轰动了整个浙北地区。转眼三个月过去，龙渊和他的徒子徒孙又同时开张了“阿成”面馆。于是，“阿能”和“阿成”各做各的生意，倒也相安无事。但炜人的如意算盘落了空，因为龙渊的徒子徒孙们开张了“阿成”后，没有一个人出钱作他“阿能”的分店。又是三个月后，这天午后，龙渊正在打扫店堂，忽然，炜人进了面馆，见了龙渊，就耷拉着脑袋叫了声：“师傅……”龙渊呵呵笑着问道：“哎，你不好好照看生意，到这里来做什么？”炜人道：“师傅，您就别说了，我的面馆……唉，我的生意……实在做不下去了……”龙渊问道：“你的生意做不下去了，怎么找到我这里来了？”“师傅，这做生意，是不是真的……有诀窍？”龙渊故作不解地问道：“诀窍？你什么意思？”

“为什么同样的‘阿能’招牌，同样的‘水晶面’，原来的生意红红火火，现在会维持不下去？”龙渊想了想，问道：“我们原来的‘阿能’，那面条的长短厚薄都是有规格的，你有没有按规格做？”“师傅，我在您的‘阿能’呆了二十多年，早已把面条的长短厚薄掌握得分毫不差。”“你把那面浇头鸭心的大小厚薄都量准了吗？”“怎么？”炜人一听，不由傻了眼：“师傅，你是说鸭心？”龙渊一本正经地道：“是啊，我是说鸭心！”“这，这小小的几片鸭心，也要量准？”“是啊，”龙渊一言双关，“这可是最重要一道关，你没有‘量心’，这‘水晶面’还怎么烧得好？”“我没有量心，没有量心……”猛然，炜人一个激灵，一下跪在了龙渊的面前，“师傅，我，我错了，我被利益迷了眼睛，真的没有良心……”龙渊叹息一声，道：“炜人啊，我以前和你说过多少次了，做生意，你以为有了‘金字招牌’就能发财？做

生意，凭的是良心，做的是诚信，这才是经商的立身之本啊！”

点评：为了一己之利而伤害师傅与同门兄弟，此为眼光短浅、背信弃义之辈。而有些人就是利欲熏心、被钱指引，从而找不到人生真正的方向。“无量心”者“无良心”，一语双关，甚是微妙。

## 熬汤的秘方

吴芳芳（河南）

桐邱镇是个大镇，两条高速公路都从这里经过，交通十分便利，商贾小贩更是多如牛毛。

老王就在镇东头开了个胡辣汤店，这里地势很好，镇政府就在不远处，镇一中、镇小学都离这不远，所以生意很火，可自从老刘头在他的对门也开了一家胡辣汤店后，他的生意就大不如前了。

为了招揽生意，老王决定降价销售，把原来卖三元一碗的胡辣汤，降价到一块五，包子从原来的一元三个，长到一元四个。

降价后，店里生意果然又红火起来，可热门不了几天，又冷清了。老王发现，许多顾客在店里光吃包子，不喝汤，点了汤的，最后撂下大半碗就走了。有的顾客干脆在这里买好包子，然后转头去喝老刘头的胡辣汤。

眼看着对门的生意一天比一天好，老王着实不甘心。他乔装打扮了一番，载上假须假发来到老刘头的店里，紧盯着老刘头的一举一动。只见老刘头一下子烧好两锅胡辣汤，一个敞开盖晾着。一个用盖焖得严严实实的。卖汤时，两个锅里各舀一勺，恰好是一碗，再由服务员送到顾客的桌上。

老王每个锅里都要了一碗，仔细品尝后，发现除了冷热不同外，味道都差不多。他急了，老刘头做的汤到底好在哪里呢？

又观察了一个星期，老王终于发现老刘头的那个盛汤的勺子有点不一般。那是个枣木勺，是老刘头的祖上传下来的。

老王就想设法弄走了老刘头的勺子。用那个勺子盛汤，用了半个月，也没见生意有一点好转，老王不由心灰意冷，正好，美国的儿子打电话说，想接老爸老妈过去享福。老王两口子一合计，干脆把店盘出去，到美国开胡辣汤去。

转让告示刚贴出去，老刘头就上门了，要接手。老王说：“你要接手也可以，这个店我可以分文不收，但有一个条件，就是你得把做汤的秘诀告诉我。反正我就要上美国了，也不会与你争生意。”

老刘头摇摇头：“老哥，你说笑了，我哪有什么秘诀呀？要说做汤，我做的还不如你好呢！”

老王狐疑地问：“你如果做的汤不好，为什么那么多人到你那去喝汤？”

老刘头笑着说：“你呀，总把简单的事情想复杂了。顾客来我的店里喝汤，不全是冲着汤的味道来的。你总怕汤凉了，把汤锅在炉火上温着，结果盛给顾客的汤总是烫得喝不成，顾客只好先吃包子，包子吃完了，胡辣汤还在烫，可是来这儿吃饭的大多是赶着上班、上学的，等不及汤凉就走了，而我呢，总是烧一大锅先凉着，然后再烧一锅热的，盛汤的时候，冷、热汤锅里各盛一勺，这样顾客碗里的汤温度正好，顾客来得快吃得也快，所以顾客就多了。”

老王这才恍然大悟，看似深奥的“秘方”，原来只是注意到了这么一个细节。看来只有多从顾客的角度考虑问题，才会百战百胜，这才是做生意的秘方呀！

点评：细节决定成败是亘古不变的道理。生活在于经营，商道无处不在。

有些人不愿改变自己，特愿意从自己的喜好出发，不去了解客户的心理，失败了还在埋怨和责备，这种习惯伴其一生，从而一事无成。经营之道在于想客户所想、急客户所急，才可得到丰硕的果实。

## 轻信的代价

李代金（四川）

有一个商人继承了父亲的一大笔财产，然而不到一年他就破产了，变得一无所有。商人非常伤心，他想不明白为何自己会败得一无所有。商人在大街上坐了一天，一无所获，他早已饿得头晕目眩，他含着眼泪说：“上帝，现在只有您能帮我，您给我几个馒头吧！”

仁慈的上帝可怜商人，于是便来到商人面前，给了他几个馒头。商人喜出望外，接过馒头狼吞虎咽。上帝见了叹息不已，昔日顿顿吃山珍海味的商人居然会沦落为一个乞丐，饥不择食。

上帝决定帮商人一把。他说：“你往北走五百米，那里有一个白色的袋子，里面是一袋包子。”商人听了爬起来就往北跑去。

商人气喘吁吁地跑了五百米，他果然看到了一个白色的袋子，他上前打开袋子，里面真的是一袋包子。商人非常高兴。

商人当然不会吃掉这些包子，他知道，这些包子都是钱。于是他将这些包子全都卖掉了，当然，他换来一笔钱。商人想他用这笔钱买包子卖包子，用不了几年，他又能拥有很多财富，于是他不再伤心。

上帝又来了，他对商人说：“你往东走一千米，在一个垃圾箱里有一个红色的袋子，里面是一袋钱。”商人立即就往东跑去。

商人气喘吁吁地跑了一千米，他果然看到了一个垃圾箱，他上前从垃圾箱里翻出了一个红色的袋子，在袋子里，他真的看到了很多钱。商人想现在他一下子有了这么多钱，他当然用不着买包子卖包子，他可以开一家公司，不出一年，他就又能拥有很多财富。想到这里，商人露出开心的笑容。

上帝再一次来到商人面前，他说：“我没骗你吧？”商人高兴地说：“没骗我！”上帝说：“你往南走一万里，那里有一个湖，在湖中心有一个黑色的袋子，里面是金子……”“啊！一袋金子！”商人惊叫起来，随即他赶紧用手捂住嘴巴，这个秘密不能让别人知道。

商人坐车来到湖边，然后他跳下了湖，向湖中心游去。商人奋力游到湖中心，他果然看到了一个黑色的袋子，他上前抓住了袋子，这时，他和袋子一起沉入了湖底。在死之前，商人从袋子的一条裂缝看到里面的并不是金子，而是石头。

商人死后很不甘心，他吵着闹着，再一次见到了上帝，他说：“那个袋子里明明装的是——一袋石头，你为什么骗我说是金子？”

上帝说：“我说是金子你就相信那是金子，这能怪我吗？就算那是金子，可是在湖里，一袋金子与一袋石头有什么区别吗？它们都会要你的命！”

商人听了沉默不语。

这时，商人醒了过来，原来他刚才只是做了一场梦。醒来的商人感到一阵后怕，他终于明白自己为何会变得一无所有了，因为他贪财好利，才轻信于人，贸然行动，最终才导致了破产。

点评：这篇作品的立意很好，向读者叙述了一个道理。商是什么？道是什么？商道又是什么？每位读者从中都会有自己的感悟。

## 一招鲜

殷如（河南）

这天，青石板镇锣鼓喧天，柳家羊肉汤馆今天开业。

镇子不大，饭馆却奇多。掌柜深知顾客口味挑剔，遂在门口竖了个“当天用肉，当天宰羊”的牌子以招徕客人。即便如此，生意仍是冷清。

第二日，馆内进来一老者，落座后，只用筷子在汤里搅动几下，即起身离开。跑堂的不知其意，也不便问。没想到第二天老者又来了，依然如此。跑堂的奇怪，就告诉了掌柜。柳掌柜沉思一会儿道，此人非同寻常，一定要好生伺候。

一周后，也就是那老者来的第八天，柳家羊肉汤馆出事了。老者像往常一样拿筷子在汤里搅动几下，一拍桌子，冲店内大喊：这不是新鲜羊肉，你们得给个说法！跑堂的赶紧差人去叫掌柜。柳掌柜年过五旬，方面大耳，气色红润。只见他不慌不忙，踱到那老者面前，拿筷子夹起一块羊肉看了看，稍许，冲老者一拱手：请您到后堂说话好吗？

半个时辰过去，老者从后堂步出，他大摇大摆，穿过众多看客，拂袖而去。柳掌柜把手下员工召集一起，稳稳扫视一遍，最后把目光定到大春脸上。大春是新来的厨师，被掌柜这么一盯，不禁脸红心跳。柳掌柜看着他叹了口气，道：等一会儿把你的账结了，明天就不要来了。

晚上，月牙西斜，一处幽静的小院里，大春和那老者的影子形同两截枯木。我让你带进去的那块隔夜羊肉有人看到了？老者道。没有。我用油纸包着塞到怀里，直到给你做汤时才拿出来。那就好。

爹，咱这样做是不是有些过分了？自古商场如战场，没有过分一说。

许久，大春像下了很大决心似的说：爹，我想把柳掌柜赔偿的那些钱给他送回去。老者威严地：嗯？大春扑通跪倒，眼里闪着泪花：爹，是您一直教我做人不能亏心，掌柜的明知是我干的，还对我那么好，我这心里不踏实啊，爹……

时间仿佛停滞了，老者不再说话，半晌，重重叹一口气：傻孩子……

后来，有人看到老者又在柳家出现，一些喜欢看热闹的顿时把汤馆挤了个水泄不通。再看那老者，气定神闲，一挥手，有人牵进一只羊来。柳掌柜：您这是？老者这才面露羞愧之色：柳家羊汤是我喝过的最鲜的汤，我不该错怪您，特送一只羊前来赔罪。说着拉过一旁的大春，快，给柳掌柜跪下。柳掌柜连忙拦住：人非圣贤，孰能无过，说着安排后厨摆下酒宴，要款待老者和大春爷俩。

一群看热闹的忽觉没了兴致，喧嚷着四下散去，到了饭时，却又纷纷前来，说要品一品柳家的汤到底有多鲜。自此，柳家羊汤盛名远扬，生意奇好。

某日，更深夜静，柳掌柜紧紧握住老者的手：先生的戏演得极好，收获颇丰，我按约定给您送酬金来了。

点评：故事前期铺垫得恰如其分、合情合理，在文章整体的叙述中，语言朴实、条理清楚。从中给读者以启发。

## 一簞水多少钱？

陈立新（湖南）

十岁那年，我跟着父亲去汪井镇赶集，父亲蹲在地上卖蒜子，我就顶着烈日到处逛，不久就渴得喊爹了。父亲掏出二角钱递给我，骂道：“现眼鬼，去买瓶汽水喝。”

我接过钱，心头暗喜，径直往一家冷饮店走去，但见一只黑狗卧在店前。我不敢惹它，只好绕道而行。我继续往前走，走到了一家南杂店前，只见那家的门口放着两只盛满水的木桶，木桶边放着两个簞子。我小心翼翼绕过那两个木桶，叫了一声：“老板娘，我买汽水！”

老板娘抬起头，抱歉地说：“我这儿没有汽水。”我有些失望，转身欲走，不巧一脚撞在了木桶上，一只簞子弹在了地上。“站住！”后面响起了老板娘的喝叱。我被吓坏了。“孩子，你是不是口渴了？”，老板娘走出了柜台。“是。”我嗫嚅着说。“水桶里面不是有水吗，你为什么不喝？”“一簞水多少钱？”我盯着老板娘问价。“瞧你这孩子，喝口井水怎么要钱呢？”老板娘有点生气了，顺手舀起一簞水，递到我的手中：“喝吧。”我接过簞子，把水送到了嘴唇，却又停了下来。我又盯了老板娘一眼，突然想起了水浒传里面的那个卖人肉包子的孙二娘……正在我胡思乱想之际，外面走来了两个人，舀起水“咕噜咕噜”地喝了起来。

老板娘笑咪咪走向前来，用手指一戳光头小伙子的额头：“老二，你以后少打点麻将。”趁老板娘和那两个小伙子说笑的时机，我舀起一簞水，一仰脖子喝了下去，真甜啊！

“没毒吧？”，老板娘转身冲我问道。我不好意思地笑了。

正在这时，店外又涌来了七八个赶集的人，看来是走路走渴了。他们一齐围在水桶旁，也不说客套话，你一簞我一簞地轮流喝了起来。老板娘笑嘻嘻地走进了柜台内。

那些人喝了水便向柜台涌来，一边与老板娘拉家常一边买货，货柜里的杂货一下就卖出了许多……原来这家杂货店的门口一年四季都放着两桶井水，走路走渴了的人到了这里，根本不用跟老板打招呼，拿簞子就喝……

现在，我缓缓地走进了深圳的鲜龙大超市。

厅中央整整齐齐排着四部饮水机，每部饮水机旁都立着一个小绿柜，柜子上放着一摞纸杯和一个簞子。我感到十分地好奇：在这儿放一个簞子干啥？正在这时，一个极有气质的女人叫住了我：“先生，你要喝热水吗？可以先用簞子去接，再倒进一次性纸杯里，小心别烫了手。”

好熟悉好甜美的乡音。我回头一看，果然是她——二十年前舀一簞水让我解渴的老板娘。我们四目相对。

“一簞水多少钱？”她终于认出了我。

“那要看有没有毒？”我答道。我们一齐笑了。

她，就是我的老乡，鲜龙大超市的总经理！

点评：人有人道，商有商道。这是自古以来大家共同所形成的规律。这篇文章从一个很简单的事情切入，折射出商道一个的哲理。语言朴素，哲理清晰。

# 破解

文 献（吉林）

第 N 次捏甩那张大钞。是真币。

那俩人现在想什么呢？

小店经营半年，连老本都搭上了。好友帮他请来一位周易名家，说，你名字犯忌。怎么叫全培光呢？小全说，我爸给起的。你爸没想到你会下岗开饭店。名家说，自己拿主意，需要我破解，朋友面子上，只给一千块钱意思意思吧。

小全急着赚钱把这倒霉破掉。下午好不容易来了俩吃饭的，一瓶酒，俩小菜。吃完了，却说进屋时揣着一张百元币，现在找不到了。看热闹的挤了满屋。全培光忍无可忍，众目睽睽下他脱得只剩裤衩背心，把钱匣子端出来：“只要翻出百元面值的，都算我捡了你的。”对方只好出去借钱。

全培光深深地叹了口气。

那两位在他的冷嘲热讽下垂头丧气地离开。小全无精打采地收拾残局，他把板凳四脚朝天仰放桌上准备清扫地面时，发现了那张百元币！钱被叠成小方块，恰巧粘压在一条板凳腿下……

室内的蚊子刻意贴近他耳朵边嗡嗡，声音扩得老大老大。小全几次狠命拍打，倒把自己耳朵拍得回音不断。他索性坐了起来。捡到钱的那一刹，他惊喜，这是个好兆头呢。饭费总共 57 元，反而捐献了 100 元，这叫纯利润。全培光好久没这么高兴了，他搬出行李铺在饭桌上，明天还要早起开门呢。

然而，躺下后他就失眠了。顾客错了吗？人家确实丢了钱。那他全培光这钱捡对了？也对，也不对。两种结论相互占着上风。那俩人再寒酸，也还是他的支持者吧，别人连 57 元也没照顾他呢，他怎么可以恩将仇报！此后，全培光睡得好踏实。

他笨手笨脚写了份文理不太通顺的启事，声明他事后捡到那张钱，请失主来领取。一周后，他补充一句：请失主原谅他，他确实没想到。一月后，他声明愿赔两百……

小全忙了起来。但他心头堵着一块病呢，对方出了事故？那他可真的百身莫赎了，这是他刚从电视剧上学的一句话。丢钱那位顾客现身的时候，全培光已易地发展，现在是两层小楼的格局。那份启事日益完善，被他带到了新酒楼，赔额也与日俱增，这样的诚心，对方如何总不原谅他？

顾客握住他的手，不住地摇：“兄弟，不图你 10 倍的赔偿。我是道歉来了。”那次丢钱后，三年来他一直绕着走。小全在大街上贴的启事，他也没发现。“今后，我是你的终身顾客。”这位是公园管理的承包人，“我所有员工都到你这儿吃定餐。”

10 多年过去，全培光的新饭店已扩到星级，那张灰色的老版百元币依然镶在镜框里，悬挂于最醒目处。

“这是我的贵人。”全培光对员工说，他的霉运全仰仗这张钱破解的，从他贴出招领启事起，他的事业就开始逆转，然后一路顺风……

## 钟诚面

凌云（天津）

老钟和小诚师徒反目了！菜刀擦着小诚鼻子尖飞过，吓得小诚跪倒在地，磕了三个响头，流着泪离开了“老钟面馆”。

老钟一向恪守师训，孝字当头，从不敢私改面谱，可小诚却背着他把鸡汤换成了白菜汤，这不是欺骗顾客吗？

为了挽回影响，老钟面加高汤，半价销售。可顾客却不买账，全都鼓着鼻子走了。

“师父说得对呀，你欺顾客一时，顾客躲你一世。”老钟正蹲在面馆前唉声叹气，百货李神秘兮兮来了：“二舅，日本大地震，盐价涨了，全城缺货，我高价进了两千袋，卖您一半吧？20块钱一袋，您要是不买，过两天我可100块钱一袋卖！”

外甥不会糊弄舅舅，老钟把箱子底倒干净，买了百货李的盐，等着过两天涨价。可还没到两天呢，政府就下了一道令，盐价不许涨。老钟找百货李退钱，却死活找不着他了。老钟哭了，买面的钱都没有了，面馆不关张还等啥？

老钟关了面馆，准备回老家，百货李突然来了：“二舅，你的盐我10块一袋收回，你干不？不干算我没说。”老钟一咬牙一跺脚，只好认倒霉。

捞回点儿损失，老钟后悔不该退房辞伙计，不然面馆还能接着干呢！现在咋办？还没想出词儿，有人来送信，说小诚面馆开张，请他吃喜面！

“我关张，他开张，这是想把我气死呀！”老钟一口气没上来，晕了。再睁眼时，老钟已经坐到了太师椅上，脚下跪着小诚，手里捧着一碗热面：“师父，今天是您六十大寿，我给您做的长寿面，你吃了吧。”小诚泪流满面。

“你砸我的牌子，还让我吃面？这是寿面还是丧面？”老钟瞪着眼。

“师父，我不是砸牌子，是保牌子！现在生活水平提高了，吃面也得讲究养生，鸡汤面脂肪高人们吃腻了，蔬菜面维生素多人们才爱吃。我改面谱，是想把咱的主顾留住啊！”

“你改了面谱，顾客真的爱吃？”老钟吃了一口面，味道果然不错。“好，算我老脑筋，我看看你的面馆。”老钟无儿无女，把小诚当儿子，小诚改面谱是为了面馆，他也就不气了。

“你这面馆布置得好，墙上挂着‘百孝图’，没坏祖师的规矩。”老钟频频点头。“师父，这面馆还是您的！”老钟思索片刻：“我老脑筋不中用了，面馆得起个新名字，就叫‘钟诚面’，后面再加个‘百善孝为先’，让人们吃面不忘孝道！”小诚点头：“好，就听师父的！”

“钟诚面，百善孝为先”正式挂牌，顾客蜂拥而入，连百货李都来了。“小诚，我高价卖盐让工商处理了，这是你给我的两万块，让我给二舅，我却……哎，退你吧。”百货李抹着汗走了，小诚送出去喊：“李哥，常来吃面啊，百善孝为先！”百货李不敢回头，他心虚。

## 禅机

章建（浙江）

山峦叠翠，峡谷幽深。山腰一寺，名空禅。

寺前谷地，麦穗裹香；寺后菜园，青葱斑斓；寺角一井，澈照檐影。

徽商子琪贩粮谷起家，至三十而立，麾下已经营粮庄数处，功成名就。一日返浙地查秋粮植况，途遭连日滂沱暴雨，主仆皆困于寺中。

子琪如坐针毡，寝食难安，几日，生生瘦去一圈。

主持亲自做得禅面一碗，邀子琪一品。盛情难却，子琪勉强伸筷，主持一捋白须道，客慢来，品，却不是吃。缩筷再观时，一碗禅面，细如发丝，薄如蝉翼，莹如玉条，不损，不粘，不涨。面上搭配上几片嫩菜心，宛若蓬勃生机点缀着苍白大地。

子琪顿觉胃口大开，道，此面虽素，品相却胜满汉全席，妙啊！

主持摆了摆手道，品相虽好，却不代表品质，客慢慢品来。

只尝一口，子琪眉头一锁，无味却是为何？

主持淡然一笑，世间万物，生即为灭，皆逃不出无味二字。而生者，却习惯陷入一个“灭”字中。

子琪恍然大悟。

半月后，雨止云开。主仆疾速回赶，仆不解，问其由。子琪答，浙闽地遭百年罕见一涝，良田已毁之七八，然北方小麦却丰收在即，此桩买卖，全在那碗禅面中了。

北粮南调，一者解百姓之忧患，二者赚了个钵体满盈，子琪名利两收，遂二度拜访空禅寺，欲再悟禅机。

不料小沙弥答，师傅云游四海去了，知客必归，已吩咐小僧为客煮面。

正是冬至时分，空禅寺外，天地一线，山河莹白，松雪连片，朔风劲哀。

一碗禅面热腾腾地端上来，子琪凝目，不觉纳闷，汤多面寡，碎碎凌凌，欲伸筷，却又矜持未动。

小沙弥道，师傅留有一语，嘱我代为转达。子琪道，愿闻师傅教诲。

客利得时，他利正起。他利得时，客利又起。霜打残叶，年复枯桑，商道之道，不过一碗禅面矣！

子琪听的风生水起，如噩梦乍醒，疾疾下山。

一月后，官府张榜告示：

查，不法商贩大肆囤粮，哄抬粮价，致民愤激昂。现已将各不法商贩就地拘役，钱粮充公，首者判斩立决，以证法典！今后，凡囤粮居奇，大肆敛财者，以为鉴！

子琪的粮庄前，人声鼎沸，鞭炮声不绝，一块硕大的刻有“义商”二字的烫金匾被高高挂起。仆寻主时，子琪正端坐在后堂望着一碗清水素面叹道，福兮？祸兮？禅兮？

## 帮 摊

周淑艳（天津）

学校门前有条小马路，不知从何时起，马路两侧竟成了一早一晚的菜市场。这就影响到大强，放学后不能直接回家，而是先到菜市场帮在企业里下了岗的妈妈看摊儿，然后共同收拾装车，一块儿回家。开始，妈妈怕影响儿子学习，不同意。大强说，不影响，帮摊儿，也是一种学习，加减乘除都能用上，书上说了，这叫学以致用。

也的确能派上用场，比如说，小白菜，八毛钱一斤，买二斤是一块六，这种一加一等于二的小儿科自然难不倒已在小学里读了三年书的大强，不过让他感到莫名其妙的难题也有。他不止一次看到，用同样多的钱，买同样品种的菜，工商所的王叔叔，从妈妈手里买走的，要比学校的赵老师多。开始还以为妈妈眼花看差了秤，后来发现不是，妈妈是故意多给。这就让大强费了心思。凭什么呢？老师说了，不懂的事情，要多问，问，就是求知，就是学习。于是大强问妈妈，妈妈说，你还小，商道上的事，可不是一加一等于二的简单题。就说王叔

叔吧，他是工商所的副所长，管着这片菜市场，今儿你多给他抓把韭菜，明儿他来检查时，这费那费的，咱少交些他就能一眼睁一眼闭地过去。这样的事情，你们学校的赵老师……不等妈妈说完，大强的小脑袋早摇得拨浪鼓似的了。

大强给妈妈帮摊儿，开始只是收钱找钱，照管一下摊位，渐渐的，他也能论斤论两，少了添多了去地看秤，很像个“小”商贩的样子。有时家里来了客人，他还把妈妈支使走，让她先回家做饭，留他自己在这里照顾摊子。妈妈不放心，曾暗里观察几次，见儿子一笔一笔，小账算得比她还精细，这才把心收回肚里，满意地离开。

这天，妈妈做熟饭，回菜摊儿接替儿子，正瞅见王所长在儿子的摊位上买韭菜。大强斤是斤两是两地称，可能是秤高了，竟拿下去两根，让她看着都觉得难为情，想赶过去给王所长再抓上一把找找面子。偏巧来了辆对头车，死死地堵住过不去。等能通过了，在摊位上买菜的已不是王所长，而是赵老师了。她瞅瞅赵老师手里的菜，再看看儿子从老师手里接过的钱，一种算错账的感觉立即浮上脑际。

大强说，没算错，我是故意给他多抓一把。当母亲问到为什么时，大强说，赵老师是我们班主任，管着我们，今儿多给老师抓把韭菜，明儿留作业题，我少写个三道五道的，他也能一眼睁一眼闭地过去。工商所的王叔叔官再大，离我还有八杆子远不止呢。您说是不？

妈妈像一口饭堵住喉咙，噎得半天喘不过气来。

## 声 势

牛进芬（吉林）

规模。仪式。嘉宾。老总的目光在一行数字上停住了。

礼炮、烟花、鞭炮费用预算：50 万元。

老总深思了片刻：“我听说本市元宵节后严禁燃放鞭炮，何况礼炮，据说是谁放罚谁。”

“老总请放心。”礼仪总监解释道，“这个因素充分考虑在内了。我已经与政府有关部门打过招呼并取得了全力支持，做为本市最大的企业开张，可以一路绿灯，连市委书记、市长都过问了。”

“礼炮、礼花扰民，污染，大白天燃放礼花，有意义吗？”

“您指示过要大造声势的，有声才有势。副总也指示过，要做到规模空前。惊动市委、市府，也是创意的一部分。民俗学专家曾呼吁，鞭炮、礼花是中华民族的文化，要予以保护发扬，任何强行废止都是对传统文化的不尊重。”

“抱残守缺，闲散人等的一派胡言！”老总冷笑，“裹小脚、抽大烟也是传统文化，这也要呼吁、保护、尊重吗？”

老总拿起笔来，把礼炮一项划掉。对总监说：“五大班子一把手全部到场，这已是史无前例地给足面子，声势够大了。礼炮项目取消，我们要带头遵守当地法令，而不是给地方添乱。”

“那……会逊色许多的。”总监斟字酌句，“现在连一小卖店开张，也要放一挂长鞭志庆。”

“可我们不是小卖店。”老总说，“造声势的同时，还有个与众不同，你理解吧？”他指示，取消烟花、礼炮，不能缺项，要当场说明取消的原因；同时，这 50 万元不能省下，跟民政局协商，统计一下市区特困户名单，将这笔钱在剪彩仪式结束后，现场发放，要强调这是经市有关部门同意的。

老总的话就是圣旨，取消就取消了。

一个月后，企业剪彩仪式如期举行，典礼取消烟花礼炮的燃放并把这笔经费救济贫民的决策成为广大市民的热门话题，有称颂其求真务实的，有嘲笑是做秀炒作的，不过，企业的大名一下子变得妇孺皆知。

事后，老总特意召见了总监。

总监感佩不已：“还是老总高瞻远瞩，您的创意鹤立鸡群，收到效果出乎意料呀。”

“何怪之有。”老总说，“我是总裁，偶尔有点出众的看法，属于正常发挥。同样花费50万，前者扰民，后者惠民，为什么不选择后者呢？这次叫你来，是感谢的。”他把一个厚厚的红包推给总监，“我知道，取消燃放一项让你受了损失，这算一点意思。”

“老总……”总监一下子涨红了脸，那一项如果不取消，当然有相当可观的回扣。

“我能惠民，何况自己员工？没了好处，你仍然表现得兢兢业业，让我感动。这点意思如果不接收，那就是怨恨于我了。”

“老总……”总监接过红包，热泪盈眶。那一刻他暗暗发誓，要好好忠诚于面前这个人。

## 老总招聘

王庆威（辽宁）

集团公司拟招聘两名新业务主管，在人事部门的“笔试”与“面试”之后，竟然有二十余人合格。老总看完这二十余人的档案及试卷后，让秘书小芳分别对他们安排了一个临时向几个分公司送达装在信封中并未封装的“密信”任务。招聘人员接受了几个“必须”后出发了，几位副总与人事主管十分诧异！老总坐在老板椅上轻轻地摇动着，一脸的严肃。只有秘书小芳，面带微笑看着老总一言不发。

“必须”返回的时间到了，二十余人只回来了不足十人。副总们与人事主管更为疑惑，都不知老总的葫芦里卖的什么药。“回来的这几位，你们人事部门按程序考核吧！”老总对人事主管指示着，长长的叹了口气。“您刚才派他们出去送的是什么‘密信’？那么多人怎么就回来这么几个？”副总们好奇的向老总请教。“唉！”老总又叹了口气说：“这就是可悲的地方啊！”老总点燃了一支香烟，“我让他们送‘密信’交待的几个‘必须’中，有一条是：必须要严格保密，在送达过程中不能让任何人看见，也包括他们自己。唉！他们竟然有那么多人偷看了！”老总又长长地叹了口气。“那信的内容是？”副总们更为好奇。“哈哈……”老总冷笑了一阵，只轻轻地摇了摇头。“那‘密信’上写的是：‘您能把密信偷着看了，很聪明！这次招聘只是个游戏！对不起，当您看到这封信的时候，您就被解雇了！’”秘书小芳说着，也轻轻地笑了笑。“哈哈，这不？他们还没被录用，就自己把自己解雇了！”老总笑着吸了口香烟，向空中轻轻地吐了几个烟圈。“噢！是这样！”副总们似有所悟。

在对这不足十人的复试中，老总亲自拟了三道选择题：其一是：“你是否贪婪，特别喜欢钱？”其二是：“你是否好色，喜欢漂亮女人？”其三是：“在公司总裁决策不太合理时，你是否忠诚绝对照办？”这题都挺敏感的。选择“否”的几位又被淘汰了，最后只剩下了五位。“这选择‘否’，也正确啊？”小芳有些疑惑。“你不觉得，这样的人虚伪吗？”老总放下茶杯，看了小芳一眼。“？”小芳无言。在这五人中，老总与副总们研究了半天，觉得五个人的状况差不多。犹豫中，老总突然脸上现出了光彩，几位副总再一次诧异。秘书小芳按照老总的指示，再一次给那五人下了个“紧急”任务。那五位应聘的人各自开着公司的车执行任务去了，几位副总看着老总那得意洋洋的样子有些不解。“必须”返回的时间到了，先后回来了四位。其中两位按老总要求的“必须走中心路”的指示，没有完成任务，理由是中

心路正在维修，等了半天车也过不去，因为时间的关系只好返回了。另两位是违反了老总的“必须”，从其他的路段绕弯完成了任务。最后那一位是老总安排人找回来的。（他还在那里等着呢）几位副总为老总的安排感到莫明其妙，同时，也为这几位的“办事”结果为难。只有老总的脸上闪耀着光芒。

最后，那两位违反老总指示，绕弯完成任务的应聘者被聘用为业务主管了。那个被找回来的应聘者由于忠实感动了老总，被破格安排到了公司的财务部门。

## 人 品

刘吾福（湖南）

在农贸市场那儿，有两个卖牛肉的摊子。

卖牛肉的两个人都是四十来岁的女人，一个姓张，我们叫她张嫂，一个姓李，我们叫她李嫂。

张嫂和李嫂的摊子相隔不过两丈来的距离，并不远。张嫂的摊子在东头，李嫂的摊子在西头。

早晨，我去买菜，从东头往西头走，买好了辣椒，白菜，青葱之后，我就顺便走到张嫂的牛肉摊子上，我说张嫂，给我割一斤牛肉，多少钱一斤？

张嫂答道，二十二元钱一斤。

我说，哎呀呀，这么贵哪！人家李嫂那儿才二十一元钱一斤呢！其实我也不晓得李嫂那儿究竟多少钱一斤，这样说，只不过是诈一诈张嫂罢了。

张嫂立即将小巧的嘴巴凑在我的耳朵旁挺神秘地说，那你就去买她的吧——你可要晓得，那是注了水的牛肉呢！俗话说，便宜没好货呢！

我听后，立即在张嫂的摊子上割了一斤牛肉。

又过了几天，我买菜从西头往东头走，就走到了李嫂的牛肉摊子旁边。

我问李嫂，牛肉多少钱一斤？

李嫂说，优惠价，才二十一元钱一斤。

果然是二十一元钱一斤！我于是仔细地用手捏拿着她的牛肉，粘粘的，发现并没有注水的痕迹。我于是又诈李嫂说，张嫂那儿才二十元钱一斤呢。

李嫂一愣怔！然后说，既然她的便宜，那你就去买她的吧！我这个价是再也低不下来了！

我又问，她的牛肉肯定注了水吧？

李嫂脸色凝重地说，你这位先生可别乱说哦！她那儿的牛肉同样也没有注水，我们俩的牛肉都是经过了工商检验检疫的！

我相信了李嫂的话，并且毫不犹豫地李嫂的摊子上割了一斤牛肉。

后来，我发现，到李嫂的摊子上买牛肉的人越来越多！

## 世上没有冤枉路

夏艳平（湖北）

郑精明大学毕业后，埋头写了几年诗，诗集出了好几本，可诗集带给他的是几万元的债务。为了摆脱困境，他跑到省城开了一家灯具店。

经商并不比写诗容易，郑精明灯具店的生意一直不见起色，眼看就要关门大吉了。郑精明不服气，难道我这颗写诗的头颅还不如那些普通人的头颅好使吗？他像写诗一样动起了脑筋。

一天，郑精明外出取经归来，店里帮忙的小刘高兴地告诉他，今天售出了一套大彩灯，买主是西河县的城建办主任。售出一套大彩灯，利润不过二百元，对于一个灯具店来说，解决不了多大问题。郑精明当时没太在意，可晚上躺在床上，他像写诗时突然来了灵感，高兴地拍起了脑门儿：“有了，我的灯具店有救了！”第二天一早，郑精明将一套大彩灯搬到了送货车上，对小刘说：“锁上门，跟我到西河县走一趟。”小刘一头雾水地问：“怎么，生意不做了？”郑精明笑笑说：“别问这么多，跟我走就是了。”

西河是一个边远小县，离省城二百多公里，送货车一路颠簸，午饭后才赶到。当时，城建办正在组织人员安装彩灯，郑精明赶忙上前叫他们暂停安装。安装人员不知何故，就找来了城建办主任。

城建办主任问郑精明：“怎么回事？”郑精明解释说：“实在对不起，昨天你们买的那套彩灯质量有点问题。”“质量有问题？你们是咋做生意的？”城建办主任的脸一下子板了起来。郑精明忙陪着笑脸说：“实在对不起，我们小刘不知道情况。好灯我给您送来了。”说罢，和小刘一起把车上那套彩灯搬了下来。看到两套一模一样的彩灯，城建办主任很感动，当即把他们带到一家高级酒店，尽了地主之谊。几次推杯换盏之后，两人都有点相见恨晚了。临别时，两双大手紧紧地握在一起，久久不愿松开。

回到省城，郑精明脸上露出了久违的笑容，嘴里还哼起了小曲。小刘见了直摇头，售出的彩灯本来没有问题，你却说有质量问题，损坏了店里的声誉不说，光运输费就花了五百多元，你还高兴个啥！面对小刘的疑问，郑精明笑了笑：“生意来了，我当然要高兴。”正如郑精明所说，没过几天，店里的生意真的好了起来，前来购买彩灯的人络绎不绝。

一日，小刘在电视上看到一个消息，全省许多县市都在创建文明城，城市亮化是一项硬指标，彩灯的需求量陡增。看完这个消息，小刘对郑精明说：“原来是文明城帮了你。”郑精明看着小刘半晌才说：“你只知其一，不知其二。”小刘不屑地说：“有什么其二的，你尽说玄。”郑精明说：“因为创建文明城，彩灯的需求量是大了，可销售彩灯的商家也不少啊。怎么别的店没有我们店的生意好？”

小刘眨着眼说：“别的店没像你那样跑冤枉路。”郑精明笑了：“其实世上没有冤枉路啊。”

## 救 星

徐 义（河南）

一场骗局，他的公司就垮了，彻底垮了。再没有客户上门，有的只是债主逼债。他想过自杀，人死债烂，把自己解脱；可他又觉得那太不人物，死当债鬼，令人唾弃，留下骂名；他想东山再起，不求发达，不求富贵，只求把债都还上，也就安生了。可资金呢？启动资金呢？那可不是个小数目。最终他拿定主意脱逃，临时脱逃，去寻求生机。

他订好了飞机票。就在这时，一个电话打来，是个客户，向他下30万元的订单，问他有没有货？他欣喜异常，说有！有！放下电话他就害怕了，不是他说了谎，要人走楼空了，哪儿还有货？他害怕这又是一场骗局。那一场骗局，把他的公司搞垮了，这又一场骗局，会不会要了他的命？30万，太蹊跷了，太诱人了，太蹊跷太诱人的好事往往是骗局。自己不是已经被那场太蹊跷太诱人的生意给搞垮了吗！

他把电话回拨过去，说：要现金！对方爽然说：中，我马上送去！

他简直不敢相信自己的耳朵，傻了一般。把他公司搞垮的那场骗局，那事好得就令他不敢相信，而结局，是把他骗傻眼了。

他不会来，或者是假钞。这空荡荡的屋子，他连掩饰都不作，他只是在等去飞机场的时间。时间一到，人走楼空。

真的就有一个人来了，很年轻，似曾相识，是谎语来讨债的债主吧？连脱逃的机会都没有了！他一下就瘫坐在了门口。眼前的马路上，一声撕心裂肺的刹车声，一个抢道的妇女吓瘫在了车头前。

就像那司机下来又气又怨地扶起那妇女一样，年轻人毕恭毕敬地把他搀扶起来，说：您受惊吓了，没事吧？

这是凶兆！他对年轻人没有感激，没有客气，直接问：“现金带来了？”“带来了。”年轻人拉开提包，是红彤彤的百元大钞。他指着那些钱问：“真吗？”“您应该验验。”他真的就掏出一扎，验了，不假。他又往深处拽出一扎，验了，不假。

他想这是梦，用右手掐自己的左手腕，很疼很疼。他竟脱口对年轻人说：我的公司已经垮了！

“我知道，这可以做你的启动资金。”

年轻人说完，给他鞠了一躬，走了。

他好一会儿才醒过神儿来，还是不放心，他实在是被骗怕了。他给年轻人打电话，问：这是为什么？若不说清楚，钱我不要！

他听到了羞赧的回音：那年我进城，尿急，找不到厕所，临街的好几家都拒绝了我，您，给了我方便。又说，我彩票中了大奖，也做生意，从朋友那儿知道了您的遭遇。

“您是我的救星，大救星！”

“是您先救了我。我们人人都是自己的救星！”

## 渡 船

郑能新（湖北）

不知从哪一天起，这条河里多了一只新渡船，淡黄色，通身散发着幽幽的桐油香，一弯席棚弓在船腰，颇像江南小镇的乌蓬船。

驾船的是个年轻的后生，从部队回来不久。据说他是参加中越边境排雷时挂了彩，左腿带了伤，虽然立了三等功，但还是不够安排工作条件，只好回家来自食其力了。

这条河上十多年前有过渡船。因为有人经常将渡船当作炸鱼的工具，水库管理处一气之下将船收回，不再为这条河两岸的人们服务。于是，十多年来，两岸人过河就得绕十几里路的弯子了。

新船开渡的第一天，河两岸站了不少人。可是，待船在河中央划过两趟后，人竟散开不少。一打听才知道，原来那后生不“道德”，把船划至河中央时开始收费，每人一趟五毛。

坐上了船的扭捏了半天，最终毫不情愿地掏了口袋。未上船的立马迅即散去。他们宁愿花费半天时间去“绕道”，却不屑于上这“贼船”。

摆渡收费，在这个古老而偏僻的乡下，是从来没有过的事儿。

以后的日子，乘船过渡者寥寥。可驾船的后生却仍终日厮守着那条河。

终于有人受了外界的影响，知道收费已成为时髦，只是五毛太高了些。你想，每趟以十

人计算，每天往返二十趟不成问题，二百人，一百元哩！长此以往，那不大发了！于是，找后生商量减费：“我看，每人一毛就可以了，也是一笔不错的收入哩！”

后生不悦：“五毛是最低的收费标准，不能再降了。”“二毛，怎么样？”“不行！”“那就三毛，多少降一点让人好想哩！”“办不到！”战场上下来的，很倔。因为不让步，后生又一次背上了骂名：“财迷心窍哩！”渡船从此少人问津。但后生却仍旧每天守候在河边。他总是希望有人喊：“过河罗——”

又过了些日子，河岸上破天荒地响起了呼喊声。后生侧耳聆听，才知不是喊“过河”而是呼“救命”。过河也好，救命也罢，只要声音发自河上，后生便亢奋异常。后生把船划得像离弦的箭，赶到出事的地方，原来是个毛头小伙头顶着衣服，想从河面上游过去，结果体力不支，沉下水去。

后生赶到时，只见衣服漂在水面，落水者正在深水中挣扎。他便顾不得脱衣服，选准方位，毅然从船上跳了下去。

当人们推着门板，抱着充了气的轮胎游过来时，落水者已经扒住了那簇新的船舷，而后生却不见了踪影。

打捞起后生，已是第二天中午了。在替他处理后事时，乡里农村合作银行来了两位信贷员，变卖了那条新渡船，说是抵偿后生借下的贷款。据两位信贷员说，后生借贷款造这渡船，是想挣些钱积攒起来，在这条河上架道桥。

听了这话，七嘴八舌的人们一个个都沉默了。

## 信 誉

石松茂（天津）

毕竟是腊月中旬了，偶尔就能听见一声炮仗在天空炸响，就连空气中也飘散着丝丝缕缕火药的芬芳。出门打工的人陆续回村子，家家准备年货，人人脸上喜气洋洋。

但是，陈村的老万却心事重重，好像得了忧郁症。因为突然收到一张一百万元的汇款单，在村里引起了轰动，一时村民纷纷挤进老万家的院子，顿时围了个水泄不通，当然还有闻讯赶来的亲戚朋友，恭喜发财之余就向老万借钱。

老万双手捂住和尚一样的秃顶，蹲在地上，支支吾吾。俺不知道是谁给俺汇来的钱。不是俺的钱，俺也不能借。你遇到了贵人？还是收破烂捡到了金子？老万摇着头。亲戚朋友们不死心，非要弄个水落石出。这么多钱不借不够意思。

老万真的不知道是谁给他的钱。老万的儿子刚上高中，女儿上中学。他跟老婆赶着毛驴车走街串巷收破烂，这些年也没有见到他和什么人来往，早些年做豆腐，日子挺红火的。村里人瞧不起他，也瞧不起秃三，可是秃三却和老万关系铁，俩人是忘年交。传说后来也是因为钱闹生分了。秃三进了城，一直没有回来。

那是谁给你的钱呢？落款地址也没有，只有四个字王禾儿子，还是个日本人哪。啊，你有海外关系？儿子回来了，费了半天劲挤进家，看到这情景就报了警。警察维持了半天没人听，人家是借钱，又不是暴力事件，咋处理？于是给乡长做汇报。

乡长调查清楚了以后，问老万打算怎么办？老万说俺听乡长的，乡长给俺做主。一家人连晌午饭还没吃哩。乡长说那就召开全村大会，我宣布一下。

乡长就是乡长，有魄力、有能力。正开会的时候，村子里又响起了鞭炮声，而且响声如雷，声音越来越近，最后一直响到了老万家门口。后边高级轿车上走下一个人，闪光锃亮的

一身皮衣。摘了墨镜人们才看清，啊，原来是王秃子。

王秃子发财了，乡长第一个跑过来和他握手。然后两个人耳语了几句，接着让他发言。

王秃子说，钱是我给老万大哥的。那年他把所有卖豆腐的钱，借了两万给我，我说过借一还十，我庆幸我做到了，做人不能食言。说完，秃三一脸泪花。

乡长说，老万你也说说？

老万说，俺就要十万。多了一分也不要。

王秃子和老万争执了半天，乡长最后做了裁定。

九十万作为王秃子和老万的共同投资或者入股，支持民营企业。另外给王秃子和老万各奖励三十万。这是乡党委和乡政府研究决定的。我们要像他们那样做人讲诚信，不欺不骗，尤其在商品经济繁荣兴盛的今天，做生意也好，做人也罢，最重要的是讲信誉。信誉就是生命！

## 卡蒂芬，我爱你

谢素军（广东）

我告诉妻子卡蒂芬，时装店的事我坚决反对，否则，只有离婚。

之所以这么坚决，是因为我非常清楚，在贝尔法斯特开时装店，如果不花大笔资金在广告上，根本就无人问津，而现实是，我和卡蒂芬的工资根本就入不敷出。

有时候真的很难想象，为什么当初温顺的妻子如今变得如此不讲道理，不经我同意，已然在临街租了门面，还大张旗鼓摆出自己设计的服装款式。我忍无可忍，和妻子大吵一架后，便自己回家看电视，心想，等这婆娘赔光了，我一定不会给她什么好脸色。当然，离婚这种话也仅仅是说说，打心里讲，我还是舍不得。

然而，我上当了，在时装店门口，我亲耳听到一个戴墨镜的青年说，卡蒂芬，你就等着接受我的告白吧！我一定会让所有人知道我爱你。然后妻子兴奋地点头，还在那青年额下亲吻了一下。

我怒火中烧，原来是别有用心！我就感到纳闷，妻子是广告专业毕业的，明知没钱打广告必然是死路一条却还乐此不疲，原来她目的并不是开时装店，而是故意与我闹矛盾，然后离婚，然后跟着青年过幸福日子。太卑鄙了，我恨不得马上冲过去教训他们一顿，但转而一想，他们肯定不会承认刚刚的打情骂俏，那样子自己就被动了，我应该静观其变，等抓到把柄了再来一次彻底甩牌。我悄悄离开了时装店。

第二天上班，当我在街头看见一条巨大的横幅，上面大笔书写几个字：卡蒂芬，我爱你。我简直气疯了，街头人山人海地都在议论这份告白，这分明是挑衅，任何一个男人都决不允许受这样的侮辱。我掉转车头，直奔时装店，里面只有妻子一个人，我正想怒骂，妻子却先开口了，亲爱的，不要误会，我只爱你！我还想质问那青年的情况，嘴巴却已被封住，一个深长的吻彻底将我打败。

但是，我并没有因为这个吻而放松警惕。我注意到，不过三天，当街头都在讨论谁是卡蒂芬的时候，街尾又打出了一条同样的横幅，上面也是几个大字：有胆明天正午送上九百九十九朵玫瑰来找我。署名竟然是卡蒂芬。我冷笑，狐狸尾巴终于露出来了，但我现在并不想做什么，我知道，如今这表白已成了街头热闻，明天必是热闹非凡，我一定要当众给他们一点颜色。

正午 12 点，我守株待兔。果不其然，就是那个戴墨镜的青年，此刻，他正耀武扬威地

朝这边走来。身后跟着十个青年，他们手里每人一束玫瑰，成为街头一道亮丽风景。我知道，他的目的地是时装店，而我，也要在时装店门口下手，我要在这人山人海的场面上演一出暴打奸夫的好戏。

终于到了。青年已在高呼，卡蒂芬，我爱你。这个时候，那些不明真相的人也跟着起哄，卡蒂芬，我爱你。呼声响彻整条街。我冲上去，还没出手，便看见妻子款款出来，身后随之拉出一条横幅，上面还是几个大字：卡蒂芬时装店欢迎大家！我还没反应过来，身后已是掌声震天，大家纷纷走进时装店，眼神中分明透着好奇。我一时不知该如何是好，等到妻子拉着我说，还不帮忙招呼客人。我才恍然大悟，忍不住大吼一声，卡蒂芬，我爱你！

## 闯关

陈利（天津）

草儿是单枪匹马闯进万松公司总裁室的，万松是个有着上万名员工的服装出口企业。今儿个是季末的最后一天，也是公司总裁兑现承诺的日子。

万松公司的服装加工业务一直久攻不下，刚出大学校门进入服装企业的草儿听了这个消息，将秀美的长发往后一甩，撂下句“我去试试”，便直奔万松。

做完介绍，草儿忽闪着一对黑葡萄般的大眼睛，探询道：“恳请您把服装加工业务，交给我们吧！”

“凭什么呀？”总裁从老板台上扬起秃顶。

“我们讲信誉，服务的质量好！”

“就你？哈哈……”总裁不由得乐出声来。

“我怎么不行？”草儿被笑得俊脸羞红。

“给你也行，在这义务干三个月，行吗？”

“当真？”

“当真！”

第二天草儿便提着行李来到了万松。总裁见了微微一笑，安排她到办公室帮忙。

草儿是乡下娃儿，从小就跟娘在泥里水里滚，即使跳出农门，进了大学，干活也不惜力。到了万松，草儿是活儿都抢着干，一会儿也不拾闲，很快就赢得了大伙儿的一片啧啧声。月底发工资，总裁找到她，她将樱桃小口一抿，“讲好的是义务，我不要。”过节发东西了，总裁招呼她，她垂下柳叶眉，“讲好是义务的，我不要。”总裁挠了挠秃顶，微微一笑，没吭声。

草儿身在美如花园般的万松企业，心却一直悬着。到万松洽谈服装业务的，跟赶大集的差不多，来了一拨儿又一拨儿，总裁就是不松口儿。每听到一次消息，草儿就像注了兴奋剂一般，欢喜几天，信心倍增。然而，大伙儿私下里的窃窃私语和看她时的异样眼光，使她平静的心里产生了一丝不安。是啊！来万松洽谈服装生意的，可谓是各单位派出的精兵强将，为承揽服装加工业务，请客的、送礼的、甚至使用美人计的，不乏其人，可总裁为什么都不为之所动呢。难道是总裁在打自己的主意，盘算着给他当情人，或者包养起来让她当二奶儿？草儿被这一想法，吓出了一身冷汗。

季末的一天夜晚，总裁发来手机短信，让她到银河夜总汇。草儿心里七上八下的，忐忑不安。“总裁您找我？”“嗯，坐，坐。这一季度干得不错，公司打算录用你。”“这……您答应业务定单呢？”“看，一千万元的定单。不过，你得把这杯白酒干了，否则……”“总裁，您……”草儿的眼泪都快急出来了。三个月，整整一个季度，九十天啊！好不容易盼到

这一天，他竟用这儿阴招为难我。草儿齿咬朱唇，心一横，端起酒杯，闭上眼一饮而尽。“好，爽快！”总裁竖起大拇指。草儿蒙了，到这会儿，才感觉到刚才喝下的不是白酒，而是掺了蜂蜜的白糖水，那水，甜得她从心里溢着美。

## 古董电脑

孙利兵（山西）

A 公司倒闭，王建以一台沾满灰尘的 286 抵薪。那是公司第一台电脑，十年前丢弃的破烂。

王建回家修 286，同事们笑他弱智，瓜分 A 公司后另谋职业。

不久，王建成了 B 公司高管，年薪百万。有人跌镜，凭什么？王建说，我有 A 公司创业时的商业机密……

## 黑板上的生意经

王前恩（陕西）

宝宝回来了。宝宝发现爸妈经营的商店依然很冷清，简直可以用门可罗雀来形容。宝宝说，爸呀妈呀，您二老不是早就想去北京旅游吗？现在就去吧！这是旅行社开的收据票。爸接过票犯愁了，说商店咋办？妈笑了，对爸说，我照看着你去吧，反正冷冷清清的人也不多。其实妈也想去哩。宝宝说，你俩都去！我交的是两个人的钱。商店有我哩。爸妈都望着宝宝，似在问，你行吗？宝宝看出来了，笑说，要知道你儿子是大学生呀！在外边也闯荡了这么些年了，难道连一个商店都看不好吗？爸说，你啥会儿走？不能耽搁你上班。妈也望着宝宝。宝宝却嘿地笑了，说我歇一个月假哩。

爸妈于是就上北京旅游去了。爸妈凌晨两点刚离家，宝宝就将门外墙上的黑板用墨汁重刷了一遍。六时天已放亮，墨汁也干了，宝宝就用白粉笔在上边写了这么一句话：从今日起，本店生活必须品让利百分之五十。七点多钟，张三拿着醋瓶子来打醋，说打四斤，往柜台上撒了两元钱。宝宝打好了四斤醋递给张三，当 he 从钱屉里拿出了四角钱要找给张三时，发现张三已出门去了。他撵了出去，说张叔找您四角钱。张三回过身，说奇了怪了，这醋进价一斤三角钱你卖价四角，你不会往醋里掺水吧？宝宝嘿嘿笑，说张叔您真会开玩笑！掺水不等于搬起石头砸自己的脚吗？朝黑板上一指，说您这醋属于生活必须品，所以享受让利待遇。张三看了黑板一眼，又小小尝了一口醋，感觉酸甜酸甜且依然很香，就咂了一下嘴说，到底是念过大学的人嘛！来，给叔再取十袋盐……晚上，宝宝送出了最后一名顾客后，将所缺货，以短信形式发给了市上的批发商，让他无论如何要在明天八点前将货物送到，否则以后绝不再打交道。货物翌日晨七时就到了。这铁锨头多少钱？一老头问正忙活的宝宝。宝宝笑着说，上边不是有标价嘛。老头说，这咋不让利呀？一妇女说，这是生产必须品，人家让利的是生活必须品。老头犹豫着。妇女又说，你到别处买也是这个价，不信你去看看。老头将挑好的铁锨头提着往宝宝跟前挤，望妇女笑，说我上天去呀！又笑。

数天后，宝宝发现客流量没有以前多了，知道别的商店也效仿起自己了。于是就将门外

黑板上的文字擦掉，另写上了这么一句话：今年是牛年，凡属牛者不论老幼凭身份证购买本店商品一律让利百分之五十。黑板上的这句话一出现，客流量又大的起来，几天后达到了高峰。宝宝赶忙招了三名店员。这天，宝宝突然发现，有的属牛者一次购买很多或者一天购买数次同种商品。这肯定是替人购买的！宝宝赶忙在黑板下边新添了这么一句话：此让利对一人一天累计购买百元以内的商品有效。数天后，宝宝发觉客流量又减了下来。他突然想起一位顾客曾说，我们那儿的商店也这样搞促销哩。于是，宝宝又动开了心思……

爸妈从北京旅游回来了，发现商店人极多，正疑惑间，宝宝出来了。宝宝叫声爸呀妈呀，回来了呀！笑着从门侧的冰柜里取出了一瓶啤酒，启了盖子递过去，那人就递上了两块钱。宝宝接过钱又忙别去了。爸的笑脸一下就阴了。妈跑上去，说他还差三角钱哩！宝宝手没停，嘴朝黑板上一努。爸妈就都看黑板，黑板上写着：一次购买一百元商品，让利百分之五十。爸妈同时想到，啤酒进价一瓶一块八，卖价两块三，有的商店卖到了两块五；可宝宝仅卖两块！让利百分之六十呀！嗨，这个败家子！

但是，商店却挤满了人。

爸又一想，嘿嘿笑了。妈也又一想，咯咯笑了。妈说，还愣啥？快去帮儿子呀！

## 惊吓免费

舒仕明（四川）

这天中午，“其乐饭店”生意不错，里里外外都坐满客人，好不热闹。突然，紧张忙碌的陈老板带着服务员，跑步到各个房间喊道：“对不起，大家赶紧撤离，隔壁餐馆着火了！”听到这一令人震惊的消息，客人们立即放下酒杯和碗筷，纷纷涌向大厅……陈老板有序地疏散着人群，让大家不要惊慌，直到最后一个人走出饭店。所幸，由于报警及时，在消防官兵们奋力扑救下，隔壁餐馆的火势很快就被扑灭了，“其乐饭店”只是虚惊一场，并没有受到殃及。然而，经过刚才的折腾，三十多桌客人，只有两三桌人重新回去就餐，其余都走散了，陈老板为此损失近二万元，比隔壁餐馆的损失还要大。不过，陈老板转念一想，人的生命是至高无上的，紧急时刻及时疏散客人，是对生命的最大尊重，自己虽然受到了一些损失，但还是值得。这样一想，陈老板坦然多了。

第二天一早，有个客人来付账，他说昨天因为发生火灾走了，没有买单，感到很抱歉，所以今天来补上。陈老板无论如何也不肯收钱，并对客人说：“昨天让你们受到惊吓，影响了大家用餐，我已经感到愧疚和不安了，这钱绝不能收，就当是我给你们的惊吓费吧！而且我还有一个决定……”说着，陈老板从店里拿出一张告示，贴在饭店门口。原来是陈老板的一封致歉信，他对客人们昨天因火灾而受到的惊吓和带来的不便表示深深的歉意，其言辞之恳切，令人感动。致歉信中，陈老板为补偿大家所受到的惊吓，决定免去当天的就餐费，并在当年内，对那天受到惊吓的顾客实行八折优惠……客人看了陈老板的致歉信，很受感动，但他还是要求付账，说火灾又不是陈老板造成的，再说陈老板也是受害者，如此大的损失压到一个人的头上，太不公平了。陈老板无法，只得对顾客说：“我非常感谢你的理解、真诚和善良，这样吧，如果你确实要给，那我就把钱捐给地震灾区吧。”消息传出，许多人纷纷前来观瞧，那天受到惊吓撤离的顾客或来付款或来登记享受八折优惠……陈老板的做法得到了普遍赞誉，连电台、电视台、报纸等媒体也进行了连篇报道。没想到，八成以上的顾客都回来要求付款，陈老板一分不少地捐给了灾区，在当地传为美谈。这件事情以后，来陈老板饭店里的顾客越来越多，每天都生意火爆。而他隔壁餐馆的生意却异常冷清，最后不得不关

门。为了满足顾客和业务发展的需要，陈老板将隔壁餐馆租下来，扩大经营，生意越做越大。

一天，一个曾经帮过隔壁餐馆的服务员悄悄对陈老板说：“陈总，我要告诉你个秘密。”“秘密，什么秘密？”陈老板有些惊讶。服务员进一步放低了声音：“你知道吗，那次火灾是因为隔壁餐馆的老板嫉妒你生意太好，所以故意在客人吃饭的高峰时候人为引起火灾，目的是驱散你的顾客，影响你的生意，让你难堪，蒙受损失……”“原来是这样啊！”陈老板很吃惊，他想了想对服务员说：“谢谢你的坦诚，我也实话告诉你吧，第一个来要求付款的顾客是我有意安排的。”“什么？”这回轮到服务员吃惊了。陈老板继续道：“那天火灾发生后，我损失较大，但我很能理解顾客的心情，人家来我这儿消费用餐，不但没有吃好喝好，享受到优质的服务，而且还受到了惊吓，搁谁心里也不舒服，更别说买单了。所以我想整整一个晚上，写了那封致歉信，决定对顾客惊吓免费和享受八折优惠，并安排了第一个来付钱的‘顾客’……事实证明我的策划是成功的，因为我站在顾客的立场上想问题，把坏事变成了好事；而你原来的那个餐馆老板，总是嫉妒和算计别人，甚至不惜自焚来干扰我的生意，结果反而帮了我的大忙，让我的生意越来越好，而他自己却走向了绝境……”服务员认真地点着头道：“嗯，这从平时的言行就可看出，正因为你是这样的好老板，所以我才决定今天无论如何都要告诉你真相。”

## 成功的秘诀

杨列宝（山东）

他和她的认识很有戏剧性。

那天，刚做推销员的他在和她爸做一笔生意时，由于她爸的一时大意竟然多给了他一百元钱。当他发现后，她爸早开车走远了。

他拿着名片一路打听一路找，找了一上午才找到她家的厂子。看着满头大汗的他为了还一百块钱这么辛苦，她爸被他的诚实所感动，非要和他长期合作不可。于是，他就认识了她。认识后，她叫他“傻小子”，他喊她“傻丫头”。

他娶她时，他还很穷，没车没房没存款。洞房花烛夜，他问她：“嫁给我这个穷光蛋，你后悔吗？”她笑：“不后悔！”他说：“真的？”她答：“当然！”他说：“你真是个傻丫头！”她说：“我一点都不傻，就因为看上了你这个傻小子的富有我才愿意嫁给你！”他憨憨的样子摸摸头：“有点深奥，我不懂。”

结婚后，他们白手起家，在靠近海边租了两间简易房搞起了小商品批发。后来他发现渔民越来越多，麻绳是打鱼必不可少的工具，于是，他们就决定做批发麻绳的生意。把店名也改了。

一开始，他从生产厂家进麻绳，每根进价两元钱。按常理，卖出去的价格应高于两元，可他却以进价一分不多地卖给人家。看着不但不赚钱还赔钱，她很不理解。

她问他：“你真的傻啊？这样下去我们不就赔光了吗？”

他傻傻地一笑说：“诚实待人永不吃亏，反正不把你赔进去就行呗。”

她用手指头点了一下他的额头说：“你真是个傻小子！”

他哈哈一笑：“有点深奥，我不懂！”

果然，没多久“傻小子麻绳批发店”就在当地出名了，订单雪片一样飞来。

这时，他找到厂家说：“过去的一年里，我购买了你们大量的麻绳全都按进价卖出去，赔了不少钱，为了我们的长期合作，今后能否让利卖给我？”

厂家也听说了他的故事，于是就同意了他的要求，决定以便宜一毛钱的价格卖给他。

回去后，他又对那些老顾客说：“我以前为了扩大影响，全都是按进价出售的。再这样下去，我就要关门了。你们是不是商量一下，给我加一点啊？”

客户们看了进货单，知道他说的是实话，便给他加了一毛钱。但还是比别人的价格低。

不几年，他发了大财，豪华车和别墅都有了，生意也越做越大。

当有人问起他成为富商的成功秘诀是什么时，他谦虚地说：“有点深奥，我不懂。只懂得和谐社会就要讲和气生财，诚信做人。一个不讲诚信的商人，永远成不了大气候。”

妻子有时开玩笑地也问他：“现在有钱了，你是不是也想和人家一样在外面养个小啊？”

每当这时，他还是那副傻样：“有点深奥，我不太懂！只懂得做人做事情。”

## 三个商人

罗军（广东）

海南博鳌论坛吸引了很多商人。在一个小型座谈会上，主持人随机请了3个商人作为嘉宾上台访谈。

“请问你去年销售了多少件产品？”主持人问甲。“365 万件。”甲神采飞扬。“不错，一天能卖1万件。怪不得看上去你很累。要注意休息啊。”甲说：“是的，去年把我累惨了。”

“那你赚了多少钱，告诉我们一个大概好吗？”“产值73万，赚了30万元。”“请问你卖的什么产品？”“鞋垫。”

主持人又问商人乙：“你去年销售业绩也不错吧，卖了多少件？”乙微笑，说：“100件。”

“哦，很少啊。”主持人略显惊讶，可能是与甲对比太鲜明，“那你生活费赚回来了吗？”“赚回来了。”“请问你卖什么产品？”“衣服。”“100件衣服？”主持人更感惊讶，“这么普通的产品，你只卖了100件，那你能赚多少钱？”“74万元。”主持人以为自己听错了：“什么衣服这么能赚？”“高级礼服，1.9万元一件。”“哦，看来你的钱赚得比甲轻松。”

主持人转头问丙：“你不会告诉我也只卖了100件，赚了74万元吧？”“不会。”丙说。

“那你去年卖了多少件产品？”“1件。”主持人愣了：“大哥，有这么失败吗？”丙点点头。

“那我就不刺痛你失败的销售业绩了，只轻轻问一句，那1件赚了多少钱？”“4800万元。”

主持人跳了起来，甲和乙也用异样的眼光盯着丙。

“你有没有搞错，骗人也不能这样骗啊。大哥，你卖的什么东西啊？”观众席开始喧哗。“瓶子。”“什么瓶子？”主持人追问。“皇帝的瓶子，古董。”

全场一阵静默。

主持人把3个商人送下台，深有感触地说：“忙并不一定赚钱，底牌好也很重要。”

## 千年大计

刘向阳（天津）

金厦建工集团总裁高家驹兴奋地观察着已经达到62层290米高的龙腾大厦，好像在看刚刚考上清华的儿子，那个爱劲儿就甭提了。

恰在此时，董事长的“宝马”停在了他的身边。东方旭下车的第一句话就将高家驹震晕了。什么？立刻停建！高家驹以为自己听力失聪。对，还要立刻炸掉！高家驹跳了起来：东

方，你说啥疯话！我以董事长的身份责令你立刻停建，马上安排炸掉已建工程！东方旭的话掷地有声。你不是一时冲动吧？我已思考多日。是工程质量出现问题？没有。是发包方的意见吗？不是。既然都不是，我们无缘无故将倾集团所有，投资 25 亿，工期已近 3 年，工程量已超过百分之八十的工程炸掉，这意味着金厦集团随之破产！意味着我们重新沦为一无所有的农民工！这些你都想过吗？高家驹眼里在冒火。我意已决，炸毁重建！东方旭在上车时，扔给了高家驹一张《今日新闻报》。

报纸上关于日本大地震的醒目报导让高家驹找到了东方旭执意炸楼的答案，也让他找到了阻止东方旭的办法。

高家驹的话让秦副市长立刻火冒三丈，这可是我的政绩工程，眼看着要换届了，大厦炸掉了，“副”字可就摘不掉了。东方旭在电话里听到了秦副市长近乎歇斯底里的声音：大厦是经过专家反复论证设计的，也是我签字批准的，各项指标均达到抗百年一遇的 8 级地震的标准。所以，大厦不能停建，更不能炸毁！可是，日本的 9 级地震告诫我们，大厦的设计已经不符合实际需要。东方旭解释：大厦建成后，将进驻约 500 家商务企业，办公人员将近万人。一旦发生那样的大地震……你的担心完全是多余的，9 级地震实属千年一遇。你能告诉我千年一遇的第一年和最后那年是哪年吗？这句问话让秦副市长瞠目结舌，可还是扔给了东方旭一句狠话：你真若耽误了工期，我定将罚得你家破人亡！

高家驹疯了一样地将车开往集团总部。他愤愤地想，东方呀东方，你虽将我当兄弟待，可我不能同你一起干傻事。这个狗屁总裁我不当了，从此咱们恩断义绝！高家驹推开东方旭的办公室后，立刻被眼前的景象惊呆了。

东方旭手拿着一张被盛开的樱花簇拥着的女孩的照片横躺在地毯上，身边还躺着显然已经被喝空了的“茅台”。挂在墙上的由东方旭亲手书写的“百年大计，诚信为本”的横幅上的“百”字被大大的“千”字覆盖得严严实实。

高家驹将东方旭从地上抱起来后，东方旭醉眼朦胧地说：兄弟，我女儿在这次地震中失踪了。她是生是死，我已无力去管。可我决不能让同样的悲剧在我们建的大厦发生！

## 大哥与二弟

杨振关（天津）

大哥是个老地毯。他先是在村里的地毯厂跑业务，后来当厂长，再后来将集体的地毯厂承包在自己名下。二弟长大成人后，他便将一奶同胞的兄弟安排在厂里上班。不想没干上一年，二弟却提出分手，他自己独立门户。

虽然二弟另起炉灶，离开了，大哥却时常挂念，他知道二弟心眼实，在复杂多变的企业竞争中难免遭人算计，隔三岔五的过来看看，帮兄弟出出主意，想想办法。

这天，他又来到二弟那作坊式的小企业。二弟没在，出差去南方了。有一块发往商家的地毯存在质量问题，他去给换回来。

“不就图案上少了一片指肚大的绿叶吗，不是已经做了修补吗？”这事大哥知道，而且还是他给出的主意，让员工用胶水把作为绿叶的毛线粘上去，虽然不会牢固，可一时让你很难识别其伪。干地毯行业的，这种白璧微瑕在所难免，即便比这大的瑕疵，他的补救措施也是只求过得去。能做到这样，可以说就算不错了。他前几天新进的一批原料，里面竟夹杂着不少砖头瓦块，他一气之下便与厂家解除了合同，以后的定单白白了。然而企业蒙受的损失还得在企业上找，不得已，只得采取些表面上不大显眼的偷工减料，来个堤内损失堤外补。

如果像二弟这样一根筋，企业离倒闭恐怕就不会很远了。

突然而来的金融危机，让所有人都感到措手不及，企业到了难以为继的边缘，员工一减再减，然而却总也赶不上定单的减少。大哥急得焦头烂额，哪里还顾得上照料二弟，倒是二弟找上门来，要租用他闲置下的厂房。大哥惊得眼珠子都大了一圈。在金融危机笼罩下，他左冲右突，东打西杀，恨不得浑身每个毛孔都长满心眼，仍没能够摆脱举步维艰的困境，而一根筋的二弟，却游刃有余，如鱼得水，也真是邪了怪了。

二弟说他赶上了好时机。那天，他发现那块有瑕疵的毯子鱼目混珠地混进了合格产品中，便忙着装上一条好毯，开车去商家调换。商家查了账单，说已出售给一家宾馆了，又不远千里去宾馆。宾馆经理很受感动，正值那里召开企业家经验交流会，想请他上台介绍经验。二弟说我没什么好介绍的，我只觉得无论干什么事，人还是少一点心眼好，实实在在好打交道。他也没想到，一个实实在在竟换来了大把定单，不但哥哥裁减下的员工他收留了，还要租赁大哥闲置下的厂房扩大生产，这让多年从事地毯行业的大哥深感触动。

## 商品意识

赵桂花（山东）

二柱子是北方人。最近，他兜里有了几个闲钱，也赶时髦学人家当起了“驴”友，挎着一个破照相机，天南地北到处留影纪念。这不，今年五一，他兴冲冲地来到江南的一个水乡古镇，要感受一下烟雨江南的小桥、流水、人家。

景点内游人如织，跟别的不少旅游区一样，小商小贩如云，前追后堵的兜售纪念品。二柱子好不容易突破重围，进入一条狭窄的街巷。街巷两侧，都是些有着百年历史的民居古屋。二柱子踏着湿漉漉的青石路面，兴致勃勃不断用相机捕捉着令他心动的目标。

拐过一道弯，一座古色古香的老屋吸引了他的眼光。跟其他古民居比，老屋并不太特别，吸引二柱子的是坐在门堂里的那位老妇。老人家看样子足有八九十岁了，花白的头发，满脸皱纹，身上穿着富有江南特色的印花大襟袄，正端坐在一张老式太师椅上，透过窗户，眯着眼睛好奇地看着窗外来来往往的游客。那画面，跟一幅古老纯朴的画儿似的。

二柱子心中一动：老房子、老妇人、老椅子，这一组合太有特点了。他赶紧举起照相机，正要摁快门，却见老人突然向他招了招手。二柱子以为老人不让他随便拍照，见门开着，就走进去，低头哈腰地凑到她跟前，商议道：“老人家，我给你照张相好不好呀？”老人笑眉笑眼说：“照吧、照吧，你们这些外地人，什么不好照，偏爱照我老婆子？啧啧，我有什么可照的哟。”从她的话能听出来，为她照像的人还真不少。

二柱子大喜，后退几步，举起了相机。你别说，老人家很配合，像一个专业模特儿一样，在取景框内一动不动，让看镜头就看镜头，让往窗外看就往窗外看，让笑就咧着没牙的嘴开心地笑。二柱子连着拍了五张，完了后，他觉着就这么走了有点过意不去，为表示谢意，就掏出十块钱递给老人，算是酬劳。老人笑着摇摇头，不接。

二柱子大为感动，老人家太纯朴了，不像街上的那些小贩掉在钱眼里。他一时兴起，就开导老人说：“老人家，你不要不好意思，这也是劳动报酬。现在是商品时代，你也要有商品意识，既然游客都这么喜欢拍你，爱用你当模特儿，你适当收点报酬作为模特费也不为过呀。别客气，快接着。”

老人家还是笑嘻嘻的，二柱子还要再说，老人突然伸手指了指屋角旮旯。二柱子扭头一看，只见那里摆了一个木牌，上面写着：专业摄影模特，每张五元，外宾十元。刚才进来的

匆忙，他竟没看见。

老人晃了晃巴掌，说：“你一共拍了五张，打个八折，给二十块吧。”

二柱子目瞪口呆，身上暴汗，心说：这商品意识，没说的！

## 面 试

陈风华（吉林）

大学毕业后，聘到这个企业一干就是五年，这里人事制度很苛刻，五年来此就业的大学生都还在编外。

今年，公司决定在编外大学生中提拔一人为行政主管，进入公司正式编制。编外大学生二十多人，都眼巴巴地盯着这个岗位。第一关笔试，淘汰下去十多人，剩下的十几人要在面试中决出胜负。每一位考生的心都慌慌的，这是一次改变命运的机会。面试的日子来的真快，似乎都没有很好的准备。面试考号通过抽签定夺，我的考号是九号。看着前八名考生进去考场，之后面带难色被送去考场之外，备考的我只能远观，不能对话，无法知道具体的考试内容，从表情便可以肯定结果不理想。这时，我更是没了信心。前面的同事都很优秀，况且我其貌不扬，又不善言。平日里很少有领导注意我。

终于听到工作人员喊，九号入场。我有些慌乱，忘记了自己是怎样走入考场。只知道，考场的四位考官年岁都很大，都是平日没见过的人。我按指定的座位坐下，考官让我在八分钟之内为企业提出经营管理合理化建议，提纲写在纸上。之后再逐条口述内容。

眼前的桌上很凌乱，A4纸东一张西一张，有打印用过的，还有没打印的。一时间有些懵，合理化建议不难，眼前的凌乱有些不知如何下手，没办法，我只好迅速地将纸一张张拾起，用过的放在左边，新的放在右边，之后抽出一张写上自己的合理化建议。

交给考官后，再逐一口述合理化建议的实施办法。还有1分30秒，考试时间就要结束，我急忙整理思路，想给自己的面试做出一个漂亮的收尾。其中一位考官皱皱眉头，我心头一紧，那说错了？不能呀，我的回答没有偏离主题，为什么这位考官会皱眉头？这时，我看见这位考官用手捂住胸口，难道他病了吗？我的分神引起其他考官的注意，几位考官一起注意这位捂胸口的考官。

我忙闭嘴，快速的来到考官面前，果断地说，老师您是不是心脏不舒服？那位考官点点头。我说，我去医务室找医生。其他考官说，等你面试完再去吧。不行，病人不能等，我放弃面试。说着我就奔大门走去。

还没走到大门，就听见身后有人喊我，小伙子，你面试通过。

我惊讶地回头看，是捂胸口的考官在与我说话。考官看出我的疑惑，忙说，这也是考试题。

我成了这个企业的编内人员，同事很羡慕，也很疑惑。

其实我也在疑惑，我没有答完题，怎么就能通过呢？

昨天，我去经理办公室送文件时看到那位捂胸口的考官，他看到我笑着说：小伙子，考试收拾桌子时能够把新旧纸张分开整理，我就看中你了，之后附加一道考题，看你是否善良？

我如梦方醒，经理告诉我，这位是我们集团的董事长。

# 袜子的故事

牛 文（吉林）

褚玉枝十多年前到南方下海经商，凭着刻苦和机灵，把一家服装企业做得有模有样。不想他的业绩引起了同行们的忌妒，这些人表面跟他套朋友，暗地里下黑手使绊子，褚老板终于大败亏输，局面濒危，一气之下，回故乡老家过年。期间他想，舍出点钱，雇几个人，趁他不在现场的时候，把那俩最坏的家伙狠狠教训一番。

褚玉枝当然很受乡亲们的尊重，大家热情地请他去做客。北方农家睡火炕，宴宾也以上炕为尊。褚玉枝发现，这里的人脚上大都穿着一双红袜子，脚底绣了个人的图像，还绣着“踩小人”三个字。

当地人告诉褚玉枝，人生总有给你使坏的，那就是“小人”。大过年的，把他踩在脚下，让他倒霉，翻不过身来，你保准一年有好运气！

这法子有意思，既出了气，换得心理平衡，又不至于兴师动众触犯法律。褚玉枝佩服这位制造袜子的商家，真会迎合大众心理，一样的袜子，绣上这么个咒符，就比同类产品畅销，这法子可以引进到他服装设计的理念上去。

一天，褚玉枝与乡亲们坐炕上闲聊，来了几个女孩子，她们脱了鞋，挤到炕梢上玩扑克。褚玉枝无意中发现，其中一个约 15 岁的女孩脚上穿的是一双没有踩小人的绿花袜子。

这孩子，她是不喜欢红色，还是先买了绿袜子，家里不再给买了？如果是这样，孩子该多压抑、自卑啊，那就买一双送她。褚玉枝便问：“丫头，你怎么没穿踩小人的袜子呢？”

“我不爱穿。”女孩专心抓牌，随口回答。

会是这样吗？褚玉枝送她一双袜子的欲望特别强烈，便追问：“丫头，为什么不爱穿，你讨厌红色？”

女孩抓完了牌，认真地说：“伯伯，我妈特意给我买了，可我就是不穿。我一个小孩子，从来不想坏谁，哪有什么‘小人’啊。先不说这是迷信，我觉得，要是把心目中的‘小人’给缝到脚底下，天天踩人家，我本身先就是‘小人’了！”

听到这话，褚玉枝一下子惊呆：如此偏远闭塞的山沟，竟有这样大度量的女孩儿！自己枉为男子汉，吃点小苦头居然耿耿于怀，难怪成不了大气候。得知女孩正在读初二，家中因为缺劳动力决定让她停学，褚老板立即去了女孩家，承诺每月资助 1000 元让女孩继续上学，女孩读完大学，就到他公司工作。做完这些，他打电话给老婆，停止对几位“小人”的报复，把精力投放在改良产品质量上。

回到南方，褚老板没有借鉴那种袜子的庸俗思路去改造产品，而是将精力投放在文化品位方面。他对“小人”置之一笑的做法被局外人理解为宽容大度，大家都乐意与他合作，几年后，褚老板东山再起，成为当地屈指可数的成功人士……

# 等待美龄

桂 杰（北京）

5 年前，浙江奉化溪口镇。少妇彩云抱着 3 岁的儿子闲逛。蒋介石故居北面依次林立着卖千层饼和旅游工艺品的店铺，在这些铺子中，有一间店铺前拥挤着几十个人，与四周店铺相比，这里热闹得有些不可思议。儿子问：“妈妈，那里怎么了？”彩云告诉儿子：“那边有

个人长得和蒋介石一模一样。那些人在与他合影拍照。”只见那位化装成蒋介石的人年纪约有五六十岁，眉宇间有一股军人的气质，或站或坐，都与影视里的蒋介石神形兼似。要不是手里抱着淘气的儿子，彩云真有想跑过去与“名人”合影的冲动。

显然，这家小店是这里最火的“土特产”商店，只要“蒋先生”往店里一坐，不用说一句话，一天下来收入少说也过千。两年前，还是那家小店，临近中午的时候，“蒋先生”正坐在那里悠闲地抽烟，突然小店里面来了几个人，为首的是一位气质优雅年过半百的女士，只见她径直地走到“蒋先生”面前，用手拂拭了一下自己的发梢，然后轻轻地拍了拍“蒋先生”肩膀，说：“秦明，你还认识我吗？”被称做秦明的“蒋先生”愣住了，把香烟按在烟灰缸里面，定定地看着她的面庞，突然打了个立正，“啪”地敬了一个标准的军礼。“夫人，请！”他把自己的座位让了出来，对负责照相的工作人员说：“给我们拍张合影。”那位女士端坐在椅子上，眼里闪烁着泪花。

“我就知道你迟早会回来，你还走吗？”“蒋先生”轻声问。“不走了，这是我现在的住址。”对面的女士并未正视他的双眼，默默递上一张纸条。“改天给你送照片去。”“蒋先生”起身道。“蒋先生”送这位女士往外走的时候，彩云正在旁边的铺子里买千层饼，彩云看到“蒋先生”把那位女士送出很远很远，还悄悄地耳语一些谁也听不到的话。

那女人到底是谁呢？彩云听说，有一位女慈善家从台湾回镇上省亲，拿出自己大半生的积蓄援建了一所中学。她还听说，这位13岁就随父亲去台湾的女士一直独身，此次回来是“落叶归根”。

两年后，外出打工的彩云回到家，带着上了小学的儿子上街闲逛，不知不觉走到了当年因和“蒋先生”合影而红火的店铺，可店里却没有了“蒋先生”的身影。她走过去问：“‘蒋先生’呢？”“他有两年没来了！”“为什么？”“他说，他的美龄回来了！”

彩云愣住了，她不知道，在镇上的陵园里有一座新建的坟墓，上面写着那位女士的名字，还写着立碑人“蒋先生”的一句话：“你把我的心也带走了……”终于等来了她，此生，“蒋先生”不再出来拍照。

## 经营的学问

李香云（吉林）

常师傅把清真羊汤馆经营得相当红火，在市区内扩出三处连锁店，分别交给三个儿子，他自己要骑单车走遍全中国。

旅行半年后，老头子回来，发现三家冷冷清清，门可罗雀。怎么回事？三个儿子异口同声：“同行太多，竞争激烈，饭店生意不好做呀，不如把这些本钱改行干点别的。”

老常头背着手，三家店里闲逛。最后，把儿子们招呼到跟前，说：“我晓得生意难做。想在竞争中获胜，就得给消费者以实惠。这样好不好，我情愿把跟你妈的养老钱拿出来，实行点优惠补贴。凡是今后在你们处吃饭没带现钱的，赊账，顾客打了条子，找我去报销。你们不得因赊账而拉脸子给人家看，还要记好赊账回头客的来店情况。”

三个儿子乐得鼻涕泡儿都出来了，眼下开饭店就怕赊账，很多饭店就是让顾客给吃穷了的。他们回去，当天夜里就各自贴出了启事：“本店优惠老顾客，有钱没钱，照常吃饭。”

这一招很好笑，哪有主动贴告示招惹顾客来白吃饭的！人们当成笑话谈论，纷纷去那里吃饭。混熟了脸，隔三岔五就赊欠上一顿。原以为一顿两顿行，久了该看冷脸子了吧？但是出乎大家意料的是，人家服务态度丁点没变，还是那质量！

三个小老板心里有数，钱欠黄了是老爷子的，赚了钱却是自己的。还有个竞争问题，他们都怕另两位在老爷子那优惠政策处独发了财……于是，哥仨较着劲地拉回头客，各小店红火得让全市同行咋舌！

又到年关。老常把三个儿子叫到一起，问：“说实话，各自赚了多少钱？”三个儿子争说自己的收入，一个赛一个。

老头子说：“这一年我给赊账的搭上六万元，怎么样，你们各自把各自的条子拿回去？不要怕，这钱我既然已经付了，绝对不让你们拿。咱们算算账，你们刨去赊账的部分，后来跟前一段比，哪阶段赚得多？”不用算，当然是赊账后赚钱多。老爷子说：“我为什么乐意帮你们付赊账的款呢，这里面有学问。咱们细想，你们每赊出一百元的欠款，理论上咱成本只是六十元，这还是包括服务员、各项税务等，细论，这些费用如果不赊账，也要照样缴纳的，不应当摊在赊账这额外营业额之内的，那么成本就不过一半。我赊出去六万元，其实咱们亏了才三万。但是你们想过没有，老顾客哪个好意思三天两头吃白食？他们如果两次赊一次，那咱们白劳动；如果四次赊一次，咱们不是就能白赚一次吗？更重要的是，我们这样大方是最好的宣传，啥广告也不如顾客盈门有说服力啊。”

三个儿子恍然大悟，老爷子真是用心良苦啊。做生意光有过硬的本领不成，经营方面的学问大着呢。

## 商道兵道

於全军（河北）

北宋，澶州城。

澶州曾是宋和辽的前线，十年前，双方经历一番拉锯战后，终于签了停战协议，史称“澶渊之盟”。

这一年冬，雪下得正猛。一名马贩走进城内一家小酒馆，呼喝一声：“来一碗好酒！这鬼天气，冻得死人。”

酒馆杨掌柜咕咚一声倒满一碗，马贩一饮而尽，却把碗摔了：“这是娘们的酒，把你们最烈的拿出来！”杨掌柜陪笑道：“我这里只有状元红女儿红，客官要喝烈酒，只有到缸房现买烧刀子。”

马贩拍出银两：“烦掌柜替我跑一趟，我出两倍价钱。”

盏茶功夫，杨掌柜抱着酒坛子进门。马贩伸手就要来拿，不料匹练似的刀光一闪，马贩缩手之际，酒坛子已落到一名刀客手里。刀客道：“老板，在下闻香知味，这酒莫非就是塞北第一烈酒烧刀子？天气酷寒，我要了。”

马贩本是性情暴烈之辈，闻言就要发作，但忽然想起一事，又隐忍下来。一旁的杨掌柜却替他气不忿，要抢酒坛子，被刀客一刀柄打在臂膀上。

杨掌柜疼得咬牙，嘴里却硬气得很：“这酒是贩马的客官出钱订的，你怎么能逞强硬夺？商道讲个信字，要不你就杀了我，否则休想拿走。”

刀客闻听此言，呆了半晌，忽然恭恭敬敬把酒递给了马贩：“商道讲信，武道讲义，是我莽撞了。”说罢，冒着漫天风雪去了。

雪霁之时，马贩踏进辽兵帅帐。元帅道：“萧将军辛苦，澶州军情如何？可否攻袭？”马贩，也就是辽兵总哨探萧将军道：“澶州商道讲信，武道讲义，上下团结，恐难成功。我们何不也讲个信字，遵守澶渊之盟？”元帅怒道：“兵之道，诡诈也，且西夏眈眈虎视，我

们若不攻宋哪来粮草应付？萧将军既不愿去，你就驻守大营吧。”

是夜，元帅起兵三万奔袭澶州。第二天班师回来，萧将军出营迎接，却发现所获俘虏，竟都是西夏服色。元帅大笑：“兵书不但载录兵之道，还有将之道，所谓智、信、仁、勇、严。宋人讲信，我就讲信，因此我到澶州城外空转了一圈，偷袭了西夏。”

又十年。

草长莺飞时节，解甲归田的萧将军以平民身份进了澶州。此时澶州是宋辽贸易重镇，再无过去刀兵气象。十年前的小酒馆改建成大酒楼，杨掌柜变成了杨老板。

萧将军又叫了烧刀子，请杨老板对饮。说起前尘往事，萧将军道：“若非当年杨老板之信，刀客之义，此城已入大辽版图。”杨老板摇头：“将军只知辽兵意图攻袭，不知大宋暗伏援兵，西夏坐等渔翁之利。所谓一着不慎，满盘皆输，大辽一背信，即刻狼烟四起，生灵涂炭，鹿死谁手，尚未可知。”说着一指楼下，“怎如现在笙歌十里，满眼繁华。”

## 送幸福

李桂芳（四川）

年关将至，徐记豆腐房里热气腾腾，一片繁忙。

母亲笑了对儿子说，今天你正好有空，就负责给邻居们送豆腐吧！儿子嘟囔着，妈，现在生活富裕了，谁还稀罕那几块豆腐？母亲说，这是感谢邻居们平日里的照应。送豆腐就是送幸福，图个吉利嘛！这年头，几块豆腐算个啥呀？儿子说。儿子，你在外读书的这几年，妈每年这时候都是请人照顾店面，亲自去送，没见谁不高兴呀？再说了，你读书这些钱，可都是从豆腐里赚来的，要不是邻居们关照生意，妈怎么送你读书？母亲动情地说。妈，你又来啦，都说多少遍了！嫌妈啰嗦是不是？告诉你，做生意呀，跟做人一样，得讲良心！那好吧，我去！儿子端了豆腐出去了。

片刻，儿子回来了，阴着脸对母亲说，妈，吉祥大院的牛家，真不该去送！怎么啦？母亲边切豆腐，边诧异地问。我去了，人家一看我端着豆腐，门都懒得开！估计家里没人吧！什么没人呀，我清楚地听到屋里有说笑声！人家儿子开着公司，还在乎这几块豆腐？怎么说呢？你读书在外这些年，你牛爷爷一直买咱们家的豆腐，风雨无阻啊，只可惜，去年，他病逝了。对了，可能是你牛叔叔还不认识你呢！我给他打个电话！妈，别打了，这不丢人吗？几块豆腐，又不是金条，兴师动众的！

你这孩子！母亲瞪儿子一眼，开始打电话，喂，牛大哥，这不过年了吗，我想给你们家送几块豆腐，你在家吗？母亲电话开了免提，儿子清晰地听到了。电话里，牛大哥说，徐姐，谢谢啊，豆腐我是一定要的，你不是常说，送豆腐就是送幸福吗？感谢你，我们搬出小区这么多年，你也没有忘记老邻居，我爸的在天之灵，不定得多高兴呢。等等，我亲自来拿！片刻，牛大哥开着小车到了店铺门前，拉着一胖男人，笑了介绍说，徐姐，这位是我的朋友，开着几家大酒楼，我把你的情况一说，他当即表示，要预定一年的鲜豆腐，这不，签合同来了么？哎哟，真是谢谢啊！

正说着话，又来一位老邻居，老远说，徐姐，今年我改开饭馆了，你这豆腐，我先订货了，到时可别缺货哟！没问题，张大哥，感谢你的关照啊！母亲朗声笑了说。哪里，昨天，你儿子亲自上门送豆腐，你看，把一个大学生的调教得那么好，你还得多开几家连锁店呢！

两位刚离开，又几个邻居前来道谢，纷纷表示，今年一定还吃徐记豆腐。众人离去，儿子嗫嚅着，妈，对不起，其实，牛大叔家，我根本没去，我以为他们富裕了，会看不起咱们！

妈早知道你没去。孩子，人啊，凡事只要讲良心，讲情义，做啥都会成功！母亲语重心长。

儿子频频点头，笑了。

## 经商桃花源

仲维柯（山东）

渔人在桃花源酒足饭饱后，欣然归去。逢人便道桃花源鸡的美味绝伦和桃花源酒的香醇无比。就连郡太守听了都顿时垂涎三尺，立马遣人随其前往购买，可惜“不复得路”。

渔人的“现身说法”和太守的“梦寐以求”，让桃花源的鸡和酒顷刻享誉整个武陵郡。

清醒后的渔人越想越不是滋味：村人临来反复叮嘱：不足为外人道也！可我这破嘴！

为表羞愧之心，渔人发誓足不出户，斋戒3年。3年后，渔人领着儿子商到桃花林忏悔。你说怪不怪，3年前他做下的标志此时竟映入父子俩眼帘。爷俩随即顺着标志的方向进了桃花源。

桃源里依然美丽富饶，人还是热情好客。涕泪俱下的渔人在村人面前发重誓：祖祖辈辈不向外人道也，否则，天诛地灭。临走时，村人送了些鸡、酒给渔人。

渔人父子既归，哪舍得享用带回的“奢侈品”，便以“天价”卖给了武陵郡里的“富豪巨贾”们。而后，父子俩使用所得之钱在城里开了家“桃源酒庄”，踏入了商道。

几年后，渔人故去，儿子商继任了酒庄掌柜。他越想越觉得这桃花源“商机无限”，只要坚守“不向外人道”的底线，经商桃花源还是有可能的。于是他带了些银两，缘溪行，过桃花林，经洞口，到了桃花源。

到村后，商对村人说，此次来是想收他们手中的酒和鸡，并反复强调了“钱在外面‘无所不能’的威力”。村人都说，这钱在外面可真是好东西。可让商怎么也没想到，竟没有一个村民来卖他们的酒和鸡，虽然村人家中这些东西很多很多。

又过了好些年，商也故去了，儿子贾当了酒庄老板。他仍念念不忘桃花源这“商机”。终于有一天，他悟出了父亲当年失败的原因，忙带了些武陵郡的珍奇异宝到了桃花源。到村后，贾对村人说，此次来是想用手中的“好东西”换村里的酒和鸡，并反复强调了这些“好东西”在外面价值连城。村人都说，这样换，贾吃大亏了。最终竟没有一个村民用他们的酒和鸡来换这些“好东西”。

好些年又过去了，贾也故去，儿子经理当了酒庄掌柜。他仍旧不忘桃花源“商机”，可怎么也悟不出祖父、父亲经商桃花源失败的原因。于是经理跋山涉水，问师于博学宿儒，请教于得道高僧，最终大彻大悟。选了个黄道吉日，经理整装束发一番后，带了些武陵郡的土特产到了桃花源。到村后，经理对村人说，承蒙村人对我三代人厚爱，特备些薄礼，前来答谢；礼薄情重，不成敬意！经理很虔诚地将礼物一一送出。也就半个时辰，村民们纷纷拿着家中至爱之物，前来回谢经理。傍晚时分，经理收获颇丰，满载而归。

经理成了全国最大的商贾，富甲一方，财可敌国。经理经常对儿子“小经理”说：感情投资，其利最大，商人不可无情！

## 悲 剧

章顺国（安徽）

再次回到这个城市，是一年以后。首先去看的，是我过去经营的那个小食品店。甚至期望，会在那里遇到老李头。老李头无儿无女，一个人生活。他的衣服永远是脏兮兮的，散发着别人不喜欢的味道。他永远都是一个星期买一回东西，食品、日用品，一次买够，一个星期内绝不第二次下楼。他在我的店里永远都是买两斤面条、六个面包。他拿出的钱永远都是皱巴巴的，像他秋风中的脸。而我，不管物价涨了多少次，永远都是按一块钱一斤面条、五毛钱一个面包卖给他。在一个孤老头子身上，贴点钱就贴点吧，反正我也承受得起。都说李老头性格不好，喜欢发火，不过，在我的店里，他尽管从没笑过，却也从没发过脾气。

店还在，门开着。走进店里，没看见从我手上接店的老刘。老刘呢？我问坐在店里的中年妇人。老刘？坐牢去了。答完话，妇人用疑惑的眼神看了我一眼，似乎很奇怪有人问这个问题。他怎么了？杀人了。他接手这个店才一个星期不到，就杀死了一个孤老头子。孤老头子？我心里一惊。听妇人絮絮叨叨说完当时的情况，还真是老李头。

那天老李头来买东西，走进店，见是老刘，就问我哪里去了。老刘见到老李头那个模样，或许，他还闻到了一股常年不洗澡而造就的酸臭味，心里希望他早点走，就很冷淡地说，走了。老李头非要问我去了哪里，老刘推说不知道。本来也是，和这样一个老头子，想把事情说清楚，不是一件容易的事。

老李头阴沉着脸，不再问我的去向，在店里转来转去走了几圈，开始买东西。依旧是两斤面条，六个面包。拿着面包，老李头问，面包怎么有些硬，不会是过期的吧？你这个老头子，上面有日期，你可以自己看嘛。老刘有些烦了，话里就没了忍耐。老李头眼睛不好，这是老刘不知道的。老李头用一根指头点着老刘发火了，指责他态度不好。老刘被逼得没办法，只好指着日期和老李头说，你看，是昨天生产的，现在相信了吧？老李头哼了一声，同时狠狠地瞪了老刘一眼。

五张一元的钞票摆在柜台上，老李头转身就走。几年来，一直是这个价钱。但，他被老刘叫住了。老刘一边按计算器，一边在嘴里报着价，面条两块五一斤，面包一块五一个，共十四块。报完价，老刘挑衅地望着老李头。

老李头回到了柜台前。他的眼睛布满了红色的血丝。这么多年，都是五块钱！你他妈的欺负人！老李头大吼一声，手颤抖着，操起脚边的一个空酒瓶，往老刘头上砸。老刘一闪，酒瓶砸在柜台上。再一推，老李头往后一仰，头撞在货架上，再也没有起来。你也知道的，面条本来就是两块五一斤，面包本来就是一块五一个，那个老头子，怎么就发那么大的火呢？妇人一直重复着这句话，对此迷惑不解。

我想和女人解释，话到嘴边，还是咽了回去。

走出店门，我反复问自己，或许，是我做错了什么？或许，生意和慈善是两回事？

## 隔靴做鞋

范大字（北京）

自明朝以来，刘家镇就以鞋业闻名于世，百年不衰。这里，家家开店，户户做鞋。前店后厂，蔚然成风。商道，争也。各商家之间，表面风平浪静，暗里激流汹涌。

千家鞋店，一枝独秀。那就是“恒昌”。

“恒昌”专做手工布鞋。那千层底足有32层，针码密实、平整。穿上后脚下舒服，人提精神。“恒昌”不仅鞋好，而且有一绝：隔靴做鞋。即不论什么人，只要往店里一坐，不用试鞋，不用量脚，数天后，“恒昌”就能奉上一双似量脚定做的好鞋。

刘家镇的鞋业引起外商关注。外商来刘家镇后，对传说中的“恒昌”备感兴趣，以为其老板刘信哲对人之脚有独特研究，敬业才能创业，应该以“恒昌”为龙头，串起刘家镇鞋业的龙身。

这立即引起其他商家的不满。纷纷指出：“恒昌”的隔靴做鞋，只不过是一种噱头。“恒昌”只不过找了“鞋托儿”而已。

为了服众，外商决定当场“考试”。

于是，一个个进“恒昌”的人，都是没脱鞋，没量脚，但“恒昌”做出来的鞋都相当舒适合脚。

众人唏嘘、叹服。但刘家镇商会会长一个劲儿摇头：“我再找一个人试试。”他为何要出难题？因为他明白，虽然刘信哲向来低调，但只要今天以“恒昌”为龙头，那商会会长怕是要换主儿了。

众人目光投向刘信哲，他微笑不语，只是点点头。

于是，在商会会长安排下，一个“顾客”走进“恒昌”。他一进来，刘信哲就蹙起眉头来。为啥？大热天的，此人却穿了双东北近些年也极少有人穿的“乌拉草”毛窝子。观外表，怎么也看不透其人的脚是大是小是正常是畸形。刘信哲明白，这是故意找茬儿的。但箭在弦上，不发也得发。他凭着多年积累的经验，应诺了。

数天后，众目睽睽之下，那“顾客”来了。刘信哲拿出做好的鞋，说“请试试！”那“顾客”刚一脱下毛窝子，众人就发出“啊”的惊呼。那人的左脚，脚背高耸弓起，右脚平平整整。刘信哲虽然早有准备，也是一惊。那“顾客”穿上了鞋，虽左脚有些发紧，但仍能穿进去。可见刘信哲的“眼光”，可见“恒昌”的功力。

但是那“顾客”不干，说不舒服。全场僵持了。这时，一年轻人破门而入，对那“顾客”深鞠一躬，说：“在下是‘恒昌’的学徒。此鞋是我为了偷艺，背着师父私自做出来的。对不起了。”

众人哗然。商会会长哑口无言。

“恒昌”鞋业集团成立了。大会上，外商总经理对刘信哲说：“那个年轻人是个‘替罪羊’，对吗？”

刘信哲笑了，说：“你既然知道，为何还要‘恒昌’牵头？”

“我看到你的随机应变能力。这是商业需要的啊。”

## 街边的理头匠

柳 伟（广东）

很多前年，我在南方的一个小镇打工。小镇不大，但很繁华，因为外来的打工者很多，所以街道两旁各种各样的商场、店铺林立，生意红红火火。

在离菜市场不到百米远的地方，有一座小桥，桥的右侧刚好有一块不大的空地。不知从哪天开始，有一个二十来岁年轻小伙子在此摆了个理发摊。

又过了几天，我路过桥边时，发现又加了两个理发的师傅，一个是中年人，四十岁左右；

另一个却很老，胡须都白了，戴副老花眼镜。我从桥上来来往往的次数多了，渐渐的，我发现了一个不正常的现象：每天总是年轻理头匠的生意最好；中年人偶尔也有生意，只有那个老者一个人总闲着，他满是皱纹的脸上露着微笑，坐在一张小方凳上，眼睛很随意地欣赏着面前来往的行人，像一尊蹲在桥边的雕像。

我有些纳闷：若论手艺，应该姜是老的辣啊！出于好奇，虽然我不理发，闲时总爱站在桥边看风景。我发现，年轻人很热情，一有人走上前，他就和客人打招呼，生意很自然地成了他的；那中年人不爱说话，几次嘴唇动了动，但最终没有出声。老者一直就那么坐着，只要客人不是朝他走来，他就不闻不问。

有一天下午，我从菜市场买好菜回来，见桥边围着一大堆人。不好，出事了！我本能地挤进人群一看，年轻人和中年人打起来了，两人都破口大骂，都说对方抢了自己的生意，那个中年人的脸上，还有几道被抓的血痕。奇怪的是老者却不闻不问，只顾拿起自己带的小扫帚，认真地清扫起年轻人和中年人脚下的满地头发。

次日中午，我再从桥边经过，发现只有老者一个人在为客人理发。夏天将至，我也该剪一下头发了。轮到我时，我主动与他搭话，“大伯，那两个理头的，跑了？”

“是呀，打架打跑了！”

“我有点不明白，每天他们都在拉客人，只有您总是坐着不动，这是为什么？”

老人笑了，下巴上的胡须一抖一抖的，“我老了，闲着没事干，只想出来活动活动筋骨。而他们两个，一个年轻，要赚钱娶媳妇；一个人到中年，肯定上有老下有小的，担子重呢。”

我一下子明白了，原来老人是故意把生意让给他们啊。俗话说“与君一席话，胜读十年书”，他靠理发这门手艺干了大半辈子，一定对经商有着自己独特的见解，我正好取经：

“老伯，您说说看，经商的成功秘诀是什么？”

“年轻人，你要记住这一句话：先予人然后自己得利！”

我恍然大悟。后来我在商海打拼十几年，牢牢地记住这句话，终于也有了自己的公司！

## 佛 心

王凤国（山东）

在一个寒冷的冬日，一个企业家和一个穷困潦倒的年轻人来寺庙拜访禅师。

禅师见来了两个人，便念了声南无阿弥陀佛，问，两位施主来有何事啊！

企业家摇头晃脑，说，我先说，师父啊！我现在身价千万，有着很大的企业，我还常常给灾区希望小学捐款，应该很多人都尊敬我才是，可是还是有一群混蛋给我使坏，不是用刀子划我车子，就是砸我办公室玻璃，你说我是哪儿得罪了他们，看我发财，他们是害红眼病啊！

禅师说，天这么冷，你们谁去找些柴来，我们取取暖才好。

企业家看了年轻人一眼，说，穷小子，你去。

禅师说，为什么你让年轻人去？

企业家说，这有什么不明白的，师父你是何等身份，肯定不能去。我呢！堂堂大企业家，也不能去，找柴生火都是二小子干的活。

无奈，年轻人只好硬着头皮去了，片刻抱了很少的柴回来。

禅师便开始生火，柴不够了，怎么办？禅师看了看大堂上的佛像，便对企业家说，施主，你把大堂上的佛像扛下来。

企业家懵了，为什么扛佛像，谁敢，那不是大逆不道吗？

禅师看了看企业家，就摇摇头，便亲自把佛像扛下来，用斧头砍了烧火。

企业家和年轻人惊得目瞪口呆，这哪里还是得道高僧，分明是妖道。

禅师说，佛祖真的永远在大堂上就不是佛了，你们感觉屋里怎么样了？

企业家说，比刚才暖和多了。

禅师说，你们知道这份温暖叫什么吗？叫佛。只要有爱，有温暖，佛愿化万物，愿牺牲自我，暖和你们那颗冰冷的心。你的施舍是有漏之因，并无功德，不过为企业变相做些广告罢了，也就换来了这个结果，如果你愿意放下自我，放下你的架子，记住，只有像佛一样，愿意真真切切地牺牲全部，才可以换来别人对你的尊敬，对你的爱戴。

企业家恍然大悟，惭愧地说，谢谢师父教诲啊！又转身对年轻人说，小伙子，到我公司来吧！

禅师欣慰地笑了，念了声，阿弥陀佛。

## 最后一次选择

高晓燕（山西）

张龙和张虎是哥俩儿，父母双亡哥俩分家以后，张龙艰苦创业，从当小工开始，一点一点组织起一个工程队，当上了大老板，家资上百万。张虎却游手好闲，吃喝嫖赌抽坑蒙拐骗偷什么都干，进了几回班房，蹲了几年大狱，最后弄得妻离子散，倾家荡产。张虎走投无路，天天到张龙那里借钱。说是借，实际上就是拿，因为借了钱以后他就没打算还。张龙看张虎可怜，每次都给一些钱。张虎拿了这些钱之后却不干正事，不是吃了喝了，就是赌了，气得张龙肝疼。

一天，张虎又找张龙“借”钱来了，张龙没好气，拿出了一块一寸厚半尺长的铁板，说：“你就在我家把这块铁板磨成一把刀，你要多少钱我就给你多少钱。”张虎一看：“那么厚的一块铁板怎么磨成刀啊？你这不琢磨人吗？我磨不了。”张龙板着脸：“你磨不了就甭想从我这里再拿走一分钱！”张虎一看，从张龙这里拿不走钱，自己就没地方要钱去了，没钱就喝不了酒，吃不了饭，怎么办？还是在他家磨刀吧，最起码他得管我饭吃，要是磨成了刀还能跟他要一大笔钱，到时候自己再好好享受享受。想着，张虎就答应了张龙的条件，开始在张龙家里磨刀。

一天过去了，两天过去了，一连十多天，张虎才把那块锈铁磨亮。张虎哪受过那种罪呀，一天到晚累得胳膊腿酸疼，也不见铁板薄一丁点儿。张虎越磨越生气，大哥真不够意思，他这是不想借钱给我，就故意刁难我，我不干了！

张龙回来以后，张虎就瞪着眼说：“那块铁我不磨了，你到底借不借我钱吧，你要不借，咱哥俩就算断了！”张龙没理张虎那茬儿，问：“你真不磨了？”张虎说：“不磨了，你这是琢磨人，以为自己有几个钱了了不起！”张龙也急了，说：“好，既然这样，咱哥俩只好断了，我不能一辈子白白养活你！”说着，拿出一千块钱，交给张虎，说：“以后你不要找我来了，再来也甭想从我这里拿走一分钱！”张虎见着了钱，哪管那些，装起来就走。刚迈步，张龙说：“等等。”张虎一听，怎么着，还给呀？我可不怕多。

就见张龙拿出一把喷枪，点上火，冲着那块铁板“哧哧”地喷开了。不一会儿，铁板化成了铁水，铁水里现出了一寸多宽三寸多长的金条五根。张虎眼珠子当时就直了，还不明白是怎么回事，张龙说话了：“告诉你吧，这些金条我是准备送给你的，让你干些正经事，如

果你能把金条磨出来，你也就懂得吃苦了，那些吃喝嫖赌的坏毛病也就能改了，现在看来你是改不了了，我救不了你，今后你只好自为之吧。”

## 春天里

袁炳发（黑龙江）

岳晓天倾力投资生产的儿童保健产品——娃娃钙口服溶液，投入到市场以后，却无人问津，每天仅有不到一箱的销售量。

这让岳晓天很苦恼，他非常疲倦地把头仰在靠背椅上。稍后，他又把头转向窗外，窗的外面正飘着漫天大雪，纷纷扬扬的雪花，让岳晓天觉得自己的思维更加浑浊。岳晓天走出了办公室，他没有叫司机，一个人徒步在街上。他想在扑面的风雪中，冷却一下自己内心急躁的情绪。当他行至一家大型超市门口时，看见有很多人围在那里。岳晓天近了前，见很多人的中间围着一个农村老大妈。老大妈身着土布衣，脚穿黄色球鞋，斜挎着一把旧吉他，正在唱“旭日阳刚”翻唱版的走红歌曲《春天里》：还记得许多年的春天 / 那时的我还没有剪去长发 / 没有信用卡没有她 / 没有 24 小时热水的家……

老大妈歌唱得不算好听，但唱得却很用心。岳晓天问旁边的人，老大妈为什么在这里唱歌？知道的人告诉他说，老大妈每天都到这里唱歌，他儿子患了再生障碍性贫血，必须骨髓移植，才有活下去的希望。还有人接话说，她儿子手术得需要七十万，老大妈是用这种方式为儿子赚手术的费用。

雪花仍在飘舞着，围观的人和老大妈身上都落了一层又一层的雪，有不少人在给大妈脚下的纸箱里投钱。纷乱的雪花中，老大妈仍在唱着：虽然只有一把破吉他 / 在街上在桥下在田野中……听到此时，岳晓天在心里已经做出了一个决定，然后他悄悄地退出了人群。

翌日，岳晓天就来到大妈儿子治疗的医院，确定情况属实后，岳晓天向院方表示，七十万手术费由他们企业捐赠。院长听后显得很激动，他握着岳晓天的手说，好，我先替患者家人向您表示感谢！我们正在等待中华骨髓库消息，一有合适配型，我们马上手术。几天后，院方告知了岳晓天手术日期。手术这天，院方主持了一个捐款仪式，并邀请了省电视台“爱心你我他”栏目到达现场，对全省观众直播捐款仪式和手术全过程。

捐款现场，节目主持人手持话筒，采访岳晓天，岳先生，我们对你们企业的这种大爱之举充满敬意，请问你们企业开发什么产品？岳晓天回答说，娃娃钙口服溶液儿童保健品。主持人又问，为什么选择儿童保健品做你的事业投资呢？岳晓天对着镜头，想都没想说，健康从儿童开始。现场一片掌声，老大妈激动得泪流满面接过捐款七十万。

手术比预想的还要成功。从此，岳晓天和他的企业出了名。

让人想不到的是，转过年的春天里，岳晓天的儿童保健品在市场上供不应求。

## 无言的底线

慧 萍（安徽）

那年冬天异常的冷。那时，我刚来到这座城市，每月赚的钱除了吃喝交房租外，已所剩无几。再冷，我也要添一件新羽绒袄。街上的专卖店里，要价是一家比一家高。忽然想起，临出门时，妈妈硬塞了一件款式过时的羽绒袄给我，她说，晚上睡觉可以压压脚，暖和些。

而街上有很多缝纫店都打出了改羽绒袄的广告，我何不试试呢？于是，找到了一家缝纫店。10天过后，是取货的时间。按着约定的价格，我揣着200元钱，再次走进了这家缝纫店。试穿衣服后，非常满意。我赶紧掏钱，递给老板。并由衷地说了好几声谢谢。奇怪的是，老板并没有接我的钱，而是让我稍等下。不一会，她从里屋出来，并随手递给我300元钱。我懵了。天底下哪来这样的好事，帮着改衣服，还会送钱给顾客！还是有哪位帅哥喜欢上了我，跟踪到我，提前为我付了款吗？看着我不解的样子，老板娘说：“傻丫头，你的旧羽绒袄里藏着500元钱呢，你怎么这么不小心，送衣服来时也不整理下衣袋！”

原来是这样！怪不得妈妈一直在电话里问我，可看见了羽绒袄里的东西？而我几乎从来就没打开过装衣服的编织袋，可嘴里却敷衍她，看到了，看到了，有很多钱呢！妈妈总是乐呵呵地说着，你这个不长心眼的死丫头！没想到，妈妈真在羽绒袄里藏着钱啊！500元钱，妈妈在家卖鸡蛋，卖白菜，卖萝卜，要攒多久！想到这里，我的眼睛湿润了。我向着老板娘深深地鞠了一躬！老板娘说：“你可不要谢我，该谢的人在里边！”说着，她带我走进了里屋。

里面还有一间小屋子，像个小棚子一样，没有窗户。老板娘敲了敲那扇紧闭的门。不一会儿，门慢慢地开了一条小缝，立即，有小朵雪花一样的东西飞出来。我知道，这肯定是拆羽绒袄的地方，因为只有这样，那些小朵的羽绒，才不会到处飞啊。接下来，一张戴着口罩的脸从门缝里露了出来，茫然地打量着我们。老板娘大声说：“你从旧羽绒袄里找到的钱，就是这位小姑娘的，她是特地来感谢你的！”那张戴着口罩的脸，霎时红了。她走了出来，并随手关上了里屋的门。“谢谢你，谢谢你！”我只能一声声地说着谢谢。她摘下了口罩，只是摆了摆手，然后，又用左手搓着右手，一句话都没有说。我想，她做这样的工作，生活上也不一定比我好到哪里去，我应该拿出一百元来给她，这样才是对她最好的感谢。于是，我从手中的三百元里抽出了一张，非常真诚地递给她。她的脸，立即变了。依依呀呀了一大堆，我一句也没有听懂。老板娘解释说，她不会说话，但是能听懂我们说的话。她肯定是说，这钱她不会收的，叫你拿回去。我说：“师傅，你一定要收下，你不收下，我心里会不安的！”

她非常坚决地把钱塞进了我手里，拍着胸脯又是依依呀呀地比划着，我还是没懂。她急了，快步走到一台老式缝纫机旁，然后，在抽屉里找来一个东西拿给我。老板娘说：“你不认识吧，这东西是我们做衣服用的底线梭子。丫头，你明白她的意思了吗？”底线！原来，她比划的是底线。我看了一眼她。她笑了，满脸阳光。

那天，我从她那里要来了这枚底线梭子。这么多年过去了，在职场上摸爬滚打着，我一直拽着这枚底线梭子。

## 策 划

一冰（湖北）

一位朋友要开一家餐馆，邀我和杜君吃饭，想让我们帮他出出点子怎样才能把餐馆开好。

酒过三巡，菜过五味，杜君兴奋起来。为了不辜负主人的美意，他开始勾画他心中的餐馆，他说：“这馆子嘛，先说起名，可称‘醉仙居’或‘来熏阁’，弄他个三层楼，装修成仿古模样，什么八仙桌、曲栏啦，楼梯要木质结构；服务员呢，都作店小二打扮，至于你这位掌柜嘛，就着长衫大褂……对了，把酒瓶通通换成酒壶，当然啦，能免费送一小碟茴香豆、花生米会更好些。”

杜君摇头晃脑地吹完，我觉得我也该发言了，要不成了“白吃”了吗。我呷了一口啤酒，说：“要我说，现在有钱的也有，但不多，大都还是往小康路上奔的小老百姓。我认为

经商要关注着他们的需求才能发财。我建议你搞一个大排挡——你别笑，我这个大排挡可不同于一般的大排挡，‘吃文化’‘吃文化’，咱们就要让顾客吃出点文化味来。比如让每个桌子上放上一份当天的晨报或晚报；在大厅的一角搞一个小小的舞台，弄个钢琴弹弹或吹几曲萨克斯……想想吧，客人身临其间，不但可解腹中之饥还可得以精神上的慰藉，岂不妙哉？”

朋友听得频频点头，又转头问策划公司的经理。经理一把撕开领带，然后顿顿酒杯子说：“我早已经想好了，店名嘛，我说就叫‘野女人’……”我们一听，差点喷饭，他继续说：“这名字好记、醒目，店里当然要装饰豪华，设几十个包间——别忘了放一张长沙发，记住，要长的！门口要站两个年轻姑娘，穿旗袍，开衩尽量要大，我认为隐约可见内裤最好，服务小姐都得这样，包间内的还要更露些，要说精神享受，还是这法子最好！”

我们再也忍不住了，“道不同不相为谋”，我和杜君愤然离席。朋友还兴致勃勃地跟他详谈。

一月后的一天夜里，我正在家里胡编我的小说，忽然杜君来访。杜君一进门就喊：“‘野女人’开张了！他只用了20天就收回了全部投资，现在每天净赚5万！——还说咱们书呆子气太足，不能与市场经济接轨呀！”

我听了非常气愤，小说我也写不下去了，和杜君两人下起了围棋。不知不觉天已大亮。这时，突然有人敲门。开门一看，却是那个同桌吃过饭的策划公司的经理。

“你找错人了吧。”我没好气地说。谁知他说：“我找的就是你，还有杜君。走，我请你们客！”说罢不由分说地一手抓一个把我们抓上了他的小车。我们随他来到一处街区，下车一看，只见一幅巨大的幌子在半空里飘摇，上书墨迹酣畅的三个大字：“来熏阁”。我和杜君对望了一眼，然后随他进了一楼的大厅，一股自豪感立即涌遍我的全身，只见整个大厅的布置和我想象的一样，人们一边看着报纸一边静静地进行着早餐；大厅的一角摆着一架钢琴，一个长裙曳地的姑娘正在弹奏《献给爱丽丝》……经理在我们肩头一拍，又领我们走上二楼。我们一下子进入古代酒楼，我看到杜君激动起来。“店小二”一声高喝：“客人来啦——”我们便被领到一张临窗的桌前，“店小二”很快端来酒菜，并声明四碟小菜包括茴香豆和花生米是免费奉送，我们手持酒壶柄，已经醉然然……这时，经理斟满一杯酒，恭恭敬敬站起来，说：“听了两位的金点子，我没资格再搞策划了，就开起了这家酒楼，收益真不错！为表示感谢，我决定——今后你们二位及带来的客人将享受终生半费服务！”

三个月后，“野女人”酒家被查封。“来熏阁”的客人却越来越多，到最后不得不预先定座——不过，不管什么时候，都有一张桌子为我和杜君留着。

## 商有商道

杨树利（天津）

建筑工人老曹退休后闲得无聊，托儿媳妇说情去了亲家母的企业上班。亲家母李翠英是远近闻名的企业家，给老曹安排了保卫科长的职位。

老曹走马上任，公司的保安制度、人员一切照旧。办公室邢主任特意交待：全体保安人员必须无条件服从曹科长领导，谁不听话立马卷铺盖走人，具体事务仍由保安组长小丁负责。安全保卫的事由小丁井井有条地管理着，老曹开始还有些不放心。老曹暗地里查过岗，发现小丁还真是个让人放心的主儿。老曹工资是保安人员里面最高的，但活儿很轻松。老曹很感激亲家母。

一天，老曹正在厂区里四下转悠，忽然看见一辆收废品的大汽车正在仓库那边装废纸箱

子。他赶紧把那捆平时在厂区内捡到的废纸抱出来，打算一块卖了，多少也算给厂子添点。走近一看，原来是小丁正在组织工人搬运过分量。怎么小丁还管这事，嘿嘿，我怎么就不知道呢？老曹还自嘲一下子自己。小丁见老曹过来就冲工人喊：行了，先别装了，胖子，你赶紧给曹科长接过来。胖子接过废纸，放在磅秤上。小丁喊：胖子，告诉小河南，这笔给我单记。

晚上，老曹正在保卫科看电视，小丁缩头缩脑地探头闯进来，笑嘻嘻地说：科长，您今天那捆废纸卖了58块钱，我寻思着领导您也不缺钱，我就自作主张给您老买了两瓶酒。看，正宗的卢沟老窖。我寻思着，是不是哪天我整几个硬菜，咱爷俩喝口？老曹说：这酒我哪能收呢？废纸是厂里的，卖了钱也应该交公。你赶紧把酒退了，要是你不肯，我就把钱退给你。小丁哈哈大笑，说：怪不得我姐夫说您是老实人呢？咱家企业这么大，还在乎这点钱哪。哈哈，我看您哪简直就是前朝来的。老曹听不懂，说：什么前朝不前朝的，我不懂。你说你姐夫说我，你姐夫是谁？小丁笑得更凶了，说：哎哟我的妈哎！您老可真逗，来了这么多天您都不知道我姐夫是谁。哈哈，真是个老实人。我姐夫就是邢德明嘛。老曹喃喃自语：邢主任，邢主任是你姐夫？小丁不笑了，说：是，而且还是没离婚的亲姐夫。

夜里老曹翻来覆去地睡不着觉，他想：小丁这小子对我如此，会不会在其他方面也要花活儿呢？为了亲家母对我的这份信任，我一定查他个水落石出。经过老曹明查暗访，他还真发现了小丁利用职务之便侵吞公款的事实。老曹气坏了，他要举报小丁，而且必须和亲家母当面谈，绝对不能和邢德明谈。老曹火急火燎地找到李翠英，把自己掌握的情况原原本本地汇报了。原以为亲家母会生气，并且老曹已经打好了了解劝亲家母的腹稿，没想到亲家母却笑了。她说：亲家公，您说的这个事呢，我早就掌握了。嘿嘿，只不过我不方便亲口告诉您。老曹说：既然知道干嘛还留着他，您就不怕他坏了企业的风气？

李翠英说：小丁这孩子挺机灵的，我挺喜欢他的。现在他正谈恋爱，我就想让他多挣点儿，才让他管的。

老曹说：想让他多挣点儿干嘛不给他涨工资，干嘛要纵容他赚黑心钱？

李翠英笑了，淡淡地说：亲家公，商有商道，在商言商。您难道没听说过水至清则无鱼的道理吗？

## 金一心的微笑

魏永贵（山东）

金一心微笑着驰骋商场的时候有人找上门来了。

来说人为了提高利润我们准备联手建筑材料同行同时全面提价请你配合。金一心微笑着说我既然立足商道就会恪守正道就不会同流合污更不怕歪门邪道。

金一心终于激怒了对手。在一个夜晚被一伙来历不明的人棍棒相加最后落了一颗门牙。

金一心豁着牙洞去牙科诊室镶牙的时候是微笑着的。

记忆里那一年雨季在镇上做小本生意的爹领着他去学校过独木桥遭遇山洪也磕掉了一颗牙齿，那时候爹用最后的力气在汹涌的波涛中托起了儿子。

高考落榜的金一心锁紧眉头开始了父亲的生意。他用一粒粒叭叭作响的汗珠子赚回来一厘钱一分钱一块钱直到创立了建筑材料公司注册了自己的品牌。他给自己的品牌取了一个响当当的名字：一心。等他赚足了第一个十万元钱他没有买车子购房子存票子，带了一帮人给老家的小河修了一座结实的桥。

很多年没有微笑的金一心终于微笑了，一心诚信经商的金一心却没有想到会被黑心的同行算计。掉了一颗门牙的金一心微笑着走进了牙科诊室。牙医笑着说你姓金为什么不镶一颗金牙，镶了金牙闪闪发亮你走夜路也不怕。金一心一咬牙说听你的。于是金一心灿烂着一颗金牙走出了牙科。

金一心依然微笑着驰骋商战。那颗价值一万多的金牙成了他诚信为商的金字招牌。春天的时候金一心承诺给家乡盖一所全新的学校，还要重建学校门前那座吱呀作响的老桥。到了夏天，那座理想中的学校辉煌地立在乡野里了。学校门前那座新桥开始打桩。

一场猛烈的山洪突如其来。无情的泥石流转眼就把金一心依山而建的厂房连同设备吞没了。金一心没有被击倒。依然微笑着把银行所有的存款全部拿出来支付供货商的货款。依然微笑着把自己已经装修好准备当婚房的商品楼卖掉，给职工一一分发了最后一个月的工资，又一一缴纳了他们的保险费用。

老家学校门前那座没有竣工的水泥钢筋桥还差一万多块钱的缺口停工了。

金一心第一次喝了半夜闷酒牙也疼了半宿。

老家的校长来电话说你不要管了，你自己都顾不过来了。校长还说我们不怪你，我们会想办法，再说那座老桥一时半会也倒不了。

金一心说校长你不要说了，你以前教过我一诺千金这个词的。

第二天阳光灿烂。金一心咧着灿烂的金牙走进了牙科诊室。牙医一边拿器械一边说，我知道你是来取这颗金牙去换钱的，这样的事只有你金一心才能干出来。牙医说过几天我给你装一个坚固的磁牙我不收你一分一毫。牙医还说你没有金牙了但你的心就是一颗金子。

取了金牙豁着牙洞的金一心微笑着走在太阳底下。

金一心的微笑和阳光一样灿烂。

## 特别的雕塑

孙桂丽（山东）

义达冷柜厂的工人们周一上班的时候谁都没有想到，刚换上工作服，还没开工，却让他们去库房领一件工具：铁榔头。而且，几百名工人被招到了厂子门口的广场上。在大家莫名其妙交头接耳的工夫，厂长随着几辆铲车和一部吊车一同从厂子里出来了。

铲车上，搁着一台台冷柜。很快，那些冷柜被一一卸了下来，一溜摆放在大家面前。

厂长说，我们义达冷柜厂建厂后一直酝酿着树一座能反映我们工厂特色的雕塑，作为一个标志，或者是招牌，展示我们的形象，可一直没有选好方案。今天，我们终于有了一个最特别的设计。厂长指着大家面前的冷柜，今天，我请大家来，就是要人人动手，亲自把这个雕塑树立在工厂门口。工人们依然面面相觑：雕塑？招牌？可眼前除了七八台冷柜，并没有什么呀，用什么材料树雕塑呢？

厂长从助理手里接过一个铁榔头，继续说，大家知道吗，你们眼前的这些冷柜，是最近返修回来的有严重质量问题的冷柜。是的，我们可以修一修再卖出去，或者按惯例削价处理，可是，我们的冷柜生产信誉，却在这些购买者心里无法修复了。厂长突然提高嗓门：因此，今天，把大家招集起来，就是希望人人动手，把这些问题冷柜砸掉！厂长话音一落，人群里顿时炸了锅。大家终于明白了拿铁榔头的目的。可是，砸掉就砸掉，为什么要把被毁的冷柜树作雕像呢。很多人想不通。一时间议论纷纷。一个小伙子干脆扔掉了铁榔头。厂长上前把铁榔头捡了起来，脸色沉重，同志们，我知道大家很不理解这种作法，砸了这些冷柜，再把

它们立在厂子门口，等于是砸了我们的牌子，也是砸了我们的脸面。可是，大家想没想到，如果我们继续不重视质量问题，依然生产问题冰箱，最终要砸掉的，是我们几百人的饭碗！到那时候，就不是脸面问题，而是肚子问题！

厂长把手中的铁榔头重新递给了小伙子：怎么样，想通了没有？如果想通了，你第一个砸。小伙子点了点头，抡起铁榔头，当啷一声，狠狠砸在冷柜上。砰的一声之后，工人们依次一锤锤砸在冷柜上。工人们脸和冷柜一样冷。一声声，就像砸在大家的心头。

七八台冷柜在几百名工人的手下很快解体，一个个面目全非，呲牙咧嘴。接着，吊车把那些变了形的冷柜“尸体”一个个掳了起来，相互之间又焊接在一起。很快，一座特别的钢铁雕塑，树立在厂子门前。在大家眼前，这座黑色的雕塑，冰冷，丑陋。

最后，厂长走到雕塑前面：大家看到了，这座特别的雕塑，这就是我们的招牌，更是我们的耻辱，当然，这是以前的。我们必须重塑形象，靠的依然是我们的手。今后，如果还有问题冷柜出厂，被客户退回，我们将继续把它砸掉，一层层继续掳上去，大家说好不好？几百名工人都沉默了，没有回应厂长的话。只有一个人没有反应过来，回答了一声好。大家都拿眼光去瞪他。

厂长继续说：最后，要强调一点是，今后，再有问题冷柜出在哪个班组或者部门，一经查出，就砸掉责任人的饭碗，好不好？好！

这一次，几百名工人一同回应。

## 自信的力量

王能贵（四川）

阿明是一家独资公司的质量检验管理部经理。

一天上午，主管生产的副总经理正在主持召开生产质量工作会议，总经理突然推门进来，把一小箱不同型号的液晶显示片倒在会议台上，一脸不悦地环视了大家一眼，说：“大家都是公司的精英。这么多不合格产品就拿去交给认证委员会审查吗？像这样搞，10年也拿不到认证书！”接着便把产品分发给了与会者。原来，这家公司是以生产液晶显示片为主的，最近正忙着申请ISO9001国际认证。

手拿着产品，开会的人几十双眼睛都扫向阿明，那一束束满含鄙夷的目光似乎都在责问：“你是怎么把的关？”突如其来的情况打了阿明一个措手不及。他既羞愧又紧张，这毕竟是他主管的工作。但转眼间他便镇定下来。他仔细回忆了检验中的每个环节，又把那些液晶显示片拿到手里看了又看，然后霍地站起身来，说：“不！总经理，这些产品绝对没有质量问题！不是你脑壳发昏，就是认证委员会故意刁难！”

有人竟敢肆无忌惮地冒犯上司！会场顿时一片哗然。

总经理示意大家安静，眼盯着阿明追问道：“真的没有问题吗？”

“如果真的有問題，我立马背包走人，还不要一分钱的工资！”阿明斩钉截铁地回答。

总经理冷冰冰的脸上转眼间露出了笑容，高兴地大声说：“有您在，我可以高枕无忧矣！一个对自己所做的事都没有信心和把握的人，怎么能经得起别人的检验呢？年轻人，您经受住了。好样的！”

为了让阿明在这次质量认证考核中更好地发挥主导作用，第二天他就被总经理任命为总经理助理。

阿明获胜了，这是自信的胜利。

# 致富手册

周俊杰（天津）

人人都想发财，王义更不例外。刚开始卖彩票时王义第一个成为彩民，过上了有“钱图”的生活。他日日夜夜琢磨那几个数字如何排列。任凭王义怎样计算摇奖机掉出来的字都与他想要的不同。

妻子见他中不了奖，劝他说：“中奖率百万分之一，哪会让咱们赶上呢！”

王义坚定地说：“只要努力一定会成功，不中奖就只当为国家做贡献了。”

王义花光了打工挣来的钱，也没有得到大奖，只好再去打工。在苦闷中的他又发现了新财源。报上登了一条广告，卖《致富手册》一百元一本，于是，他买回来一本，开始了新的发财之路。这本书中有一百多个项目，这是多大的财富呀，王义心里暗暗高兴。

《植物软黄金——冬虫夏草的种植》资料费，种子费五千元。王义花了五千元买回了种子。种下了种子，一个月了也没见发芽，这下急坏了王义。他向当地农技人员咨询后明白了，冬虫夏草只在青藏高原才能生长，其他地区是种不出来的。

王义没有气馁，继续他的发财之路，书上有一则广告是《办手工加工场日进万元》，资料费一千元。王义又花了一千元买回了资料，上面写着一千万元投资，王义吃了一惊，自言自语的说：“我要有一千万元就不用买资料了。”

妻子气愤地说：“咱们靠双手劳动，也能过日子呀，别信那些小广告。”

王义不慌不忙地说：“我想挣大钱。”

“挣大钱也不是你这个挣法。”妻子依然很气愤。

“方法总会有的，我在寻找呢！”王义说：“只要努力一定会成功。”

王义看中了一条：《不用工作日进百元》，感觉这条广告中挣的钱少点可能是真实可行的。于是又花了五百元买回了资料。资料上写着五百万元存在银行中每天必得一百元，这下王义傻了，过了半个小时才清醒过来。

王义仍然相信自己一定会找到好项目，一定会成功，一定能挣着大钱。他就这样一项一项地买资料，可结果总是不如人意。他花光了家里的钱，没挣到一分钱。经过了这几年的受骗经历他写了一本书。上市不久就被抢购一空，王义这下真发财了，真成功了。

妻子说：“靠自己劳动挣来的钱，这才是正道。”

王义说：“我相信只要努力一定会成功。”

他一手拿着钱一手拿着书，钱是十万元，书名叫《致富手册》。

# 诚信之道

路 勇（湖北）

二十年前，镇上的国营家具厂倒闭后，小镇上多了许多木工作坊。失了业的父亲离开了家具厂，也学昔日的工友试着“独立”，开了属于自己的木工作坊。由于父亲的木工技术很出色，木工作坊的生意一直不错，我们一家人也过着小康的生活。

后来，有一位外地人游说父亲关掉木工作坊，与他合作在镇上开家具厂。外地人看中的是父亲过硬的手艺和在小镇的知名度，父亲看中的是外地人描述的美好前景。家具厂还没开，母亲便担忧父亲的家具厂会跟国营家具厂一样倒掉，还不如好好守住眼前的木工作坊，至少

能维持还不赖的生活水平。可是，父亲铁了心要改变现状，义无反顾地和外地人合作，大张旗鼓地将家具厂开了起来。

母亲的担忧成真，外地人收取了几十笔家具款后，突然人间蒸发了。外地人惹的祸，让家具厂四面楚歌，父亲的脸上也愁云密布。母亲劝父亲，“离开家具厂吧，外地人留下的烂摊子，你没有义务来承担。”母亲的话父亲听不进去，“我堂堂七尺男儿，能做这么不负责任的事情吗？”父亲敢于担当的行为当然很伟岸，可是要如约完成那几十套家具，光家具的材料钱加上木工的工钱，就会让家具厂彻底破产，父亲也要成为四处举债的“负翁”了。

那是一个非常诡异的场面，父亲的家具厂每天干得热火朝天，可是热火朝天的背后却是残酷的凋零。母亲常常絮絮叨叨，“都是你太固执、太刻板，把一家人的好日子都葬送了。”父亲认真地说，“诚信之道，就是最基本的商道，如果连这点都做不到，怎么能算得上是一个好商人、好木工。”父亲还常常说，“就算我这次倾家荡产，恪守诚信之道的我，也总会有翻身的那一天。”

当最后一套家具如期完成后，母亲已经开始绝望了，甚至准备卖掉住房，供家庭的基本开支和我念书的费用。没想到，转机适时出现，父亲的诚信不仅打动了几十套家具的主人，也打动了市里一位著名企业家。这位企业家不仅在父亲的家具厂下了一笔大订单，还宣布注资扶持父亲的家具厂。由此，父亲的家具厂转危为安，父亲也由原来的副厂长升级为厂长。

现在是二十年后，父亲的家具厂成为小镇乃至全市的著名企业，父亲已是全市知名度极高的诚信企业家。至于那个外地人，二十年依旧没混出什么名堂，成了彻彻底底的混混。据前不久的社会新闻报道，一位中年男子第三次因诈骗罪入狱，父亲说和二十年与自己开家具厂的外地人很像。

## 命 运

王 恩（陕西）

一位富翁有三个儿子。他想趁自己还在人世，把自己苦心经营了大半辈子的家业交给一个儿子，一个能把家业发展壮大至少能守住儿子，到闭眼时，自己就可以放心地走了。

七时，富翁把三个儿子叫了来，说：“今天是一号，你们兄弟三个各拿十元钱去谋生吧。十一号这个时间回到这儿见我。注意，这段时间不能回家！”富翁表情冷漠，眼睛却满含热望。三儿子首先嚷起来：“十块钱还不够点一个素菜！”斜了父亲一眼，去了。大儿子把十元钱装进内衣口袋，用别针别好，也去了。二儿子把十元钱在手里捏着，想等大哥三弟离开后，变着法儿跟父亲再要些。可父亲仍一脸的冷漠，张开的口就又闭上了。

十天很快就过去了。十一日七时整，大儿子到了，一身的汗污。接着二儿子也到了，他看着大哥一个劲擦汗，嘿的笑了。墙壁上的挂钟“当——当——”响了八声，三儿子也没有出现。富翁这才从一堆材料中抬起了头，仍冷漠地说：“你们去忙自己的事吧。”

十二日，富翁在家族会上宣布，大儿子接管自己的一切事务。富翁说：“我退下来后不是不管，只是当当参谋。什么都以我这个儿子为主。”他拍拍大儿子的肩膀。一片掌声。但二儿子和三儿子都跳起来问父亲，自己是后父生的还是从别处抱养的？！富翁平静地说：你们都是我的亲生儿子，但只有你大哥像我。接着他讲了自己调查来的情况。

一号，大儿子揣着那十元钱，出了城。他来到去过的砖厂。

白天，他在砖厂干活儿。晚上，在砖窑里铺条草帘，算是床。为了节省伙食费，他借来灶具，在农民弃之不用的窑洞里，烧工帮他盘好锅灶支好了案。除了面粉和油盐酱醋辣椒是

买的，菜是野菜，柴是捡拾的干树枝。十天下来，除去一天五块多钱的伙食费，还挣了五百多块。

“你们呢？”富翁一下子从靠椅上站起来，问二儿子和三儿子。二儿子轻蔑地望一眼大哥，问父亲：“这是本事？”富翁忿怨道：“这叫美德！你那一套不叫本事，那叫损德！国法难容！”原来二儿子用十元钱买了张百元面值的假钞，用假钞在老太婆的摊上买了包香烟，换成了真钞。如此倒来换去，十天赚了五六百。三儿子在朋友那自在了十天。十日晚因玩得太久，翌晨女友又不让起。所以没有按时到父亲那儿去。

富翁说：“机会是相同的，但重在行动。以后一切事由你大哥说了算！我还是那句老话：自己的命运掌握在自己手中！”

## 寄给你一束死玫瑰

吴 芳（河南）

柱子和小丽是非常恩爱的一对恋人，为了能盖上楼房，早日踏上神圣的红地毯，两人商议好，柱子在家种田，照顾双方父母，小丽外出打工。

开始，小丽每星期都要往家寄一封信，打两三次电话，半年过后，信一天比一天少，后来干脆连电话也没有了。

柱子的心开始不安起来，就主动给小丽电话。可小丽一接他的电话，就不耐烦地说：“打什么打？我加班呢，累得要死，你就别浪费电话费了。”说完，就挂了电话。

村里的闲言碎语开始多了起来，都说青春貌美的小丽变心了，跟一个大老板好上了。为了让村里的谣言不攻自破，柱子让小丽无论如何也要往家寄一封信。两星期后，小丽真的往家寄了一封快递信件。

柱子高兴坏了，拿着信到处炫耀，并在人最多的小卖部当众拆开了信。信打开后，柱子的大脑立马就短路了，信里一个字没有，只有一束枯萎的死玫瑰，玫瑰枝上还缠着一个黑丝带。

柱子再笨，也明白这是爱情结束的标志。小丽果然变心了！在村民的讥笑声里，柱子带着一瓶敌敌畏踏上了南下的列车，他要找到小丽，当面质问清楚，若小丽不回心转意，他就服药自杀。

经过一番周折，他终于找到了小丽，眼前的小丽变得让他认不出来，头发烫得弯弯曲曲，脸上涂脂抹粉，嘴角还叼着一支大中华，下面穿着性感的超短裙，见面就一句话：“谁能给我别墅轿车，我就嫁给谁。”

柱子伤心欲绝，小丽的要求他这辈子也难达到，他跌跌撞撞地拿着那朵玫瑰往郊外走，准备找个无人的地方结束自己的生命。

在一个拐角处，他和一个从酒店里出来的男子撞了个满怀。那男人明显地喝多了酒，走路都踉踉跄跄的，看到柱子手中的死玫瑰，他的双眼一亮，拉着柱子的手说：“哥们，我失恋了，心里苦得要命，你能把这束死玫瑰卖给我吗？我把它寄给那个绝情的女人，对她进行道德的审判和良心的谴责。”说完，就掏出一百块钱塞给柱子，然后夺过那束死玫瑰摇摇晃晃地走了。

看着手上的一百块钱，再看看那远去的醉汉，柱子的脑中灵光一闪，他觉得自己发现了一个商机，爱情枯萎了，却不是一无所获，它送给自己一个金点子，就是赚“死玫瑰”的钱。

说干就干，柱子就筹集资金在这个城市开了一家“死玫瑰”商店，做起了替人代送“死玫瑰”的生意，这些“死玫瑰”引起了许多失恋者的共鸣，所以生意兴隆，门庭若市。

短短五年间，柱子就拥有了自己的别墅和车子，并在网上开了店，生意做到了全国各大城市。

这个故事告诉我们，有些商机往往不是自发形成的，而是被生生逼出来的。

## 一件小西装

王 超（河南）

商城北街有家缝纫店，老板姓吴，名三，精通缝纫技术，尤其擅长做西装。他裁剪的西装样式大方，做工精良，深得人们的喜爱，又加上他很会经营，每做一件衣服都要在领口缀上“吴三制作”的特色商标，别人不能假冒，长此以往，生意越发地兴隆。

这天，店内来了一个年轻的顾客，他拿出自带的布料，要求吴三为他裁剪一件西装。吴三看这块料子皱巴巴的，质地很差，刚要拒绝，年轻人说，我就喜欢这样的布料，你按我的要求做就行了，咱不差钱。

吴三想，人各有喜好，顾客就是上帝，应该尊重他的意见。就拿起料子，比划了一下尺寸，认真地裁剪起来。

那顾客也不离去，在一旁指指点点地看着吴三把衣服裁好，又要求他把袖子做成一个长一个短，扣子钉成一个高一个低。吴三刚要提出异议，顾客说，这是时尚，你懂不？我就喜欢这样的，你只管做就行了。

吴三不好再说什么。衣服做好以后，顾客穿上，在镜子前照了又照，直到露出了满意的笑容，吴三才放下心来。

年轻人付了钱，却没有马上离去，他拿出一本书，在吴三的缝纫店对面津津有味地看起来。来往的人们看到年轻人那奇怪的装着，纷纷议论，年轻人也不辩解，只把衣领处“吴三制作”的商标翻到更显眼处。

久而久之，来找吴三做衣服的人渐渐少了。

吴三也觉察到了年轻人对他的影响，见他好些天仍不离去，就过去问他到底想干什么。年轻人说，我在这里等人，这又不是你家的地盘，你只管做你的生意就是了。

吴三实在找不出什么理由来赶他走。他瞅着年轻人身上那件变了形的皱巴巴的西装，张了张嘴，却什么也没有说出，最后叹了一口气，又回到店里。

吴三的心情很糟，对待顾客也没有以前耐心了，生意自然越来越差。最后竟不得不挂出了转让的牌子。

一对从山西来的夫妇接了他的店。临走前，吴三对还在对面看书的年轻人说，我要走了，你也该走了吧。

年轻人说，你放心，我等的人也快到了。

吴三走了以后，年轻人脱掉了那件西装，到山西人开的缝纫店里做了一名服务生。

# 皮筋儿

唐洪斌（天津）

“只有留住人才，才能留住公司的未来。”话虽好说，可令我头疼的是，公司正处在发展活跃期，员工待遇也不低，可有些技术人员还是禁不住高薪诱惑而跳槽离去。

我正在客厅沙发上一筹莫展之时，上中学的儿子为了哄我开心，凑到我面前，亮出了刚刚学到的“绝活儿”：只见他一手捏着个耳坠子，另一手合拢个“窝儿”，当把耳坠子送进“窝儿”时，突然双手一张，竟然全不见耳坠子的踪影！见到这个戏法，我一下子被吸引住了，反复看了几遍，却怎么也猜不透其中的“门子”。于是，我只得向儿子苦苦“哀求”，儿子这才得意地从衣袖里抽出一堆“零碎儿”：一只耳坠子、一根皮筋儿，还有一个别针。我此时恍然大悟，原来他事先在衣袖里扎着个别针，用皮筋儿将耳坠子与别针紧紧绷着，只要手指偷偷一松，手指里的耳坠子霎时弹回袖子里，两手自然空空如也！得知戏法底细，我不由得连声叫绝，把皮筋儿拿在手里不住地摆弄着，心里一下子亮堂起来……

转天，我召集各部门主管领导研究方案，拟将公司部分股份转让给职工，并重点倾向于科技人才。同时，方案也作出强制规定，员工持股期间不得擅自脱离公司。方案一出，果然多数员工对此表示赞同，只有个别员工始终没有表态，而令人不安的是，这些个别员工恰恰是公司的核心技术人员。

回家后，我沉在沙发里，顺手拾起遗落在沙发上的一根皮筋儿，望着皮筋儿百思不解，公司转让股份已经是极为优厚的待遇，为什么这根“皮筋儿”就不能拴住一些人的心呢？想着想着，我索性向儿子要来变戏法的“零碎儿”，尔后扎别针、拴皮筋儿、套耳坠子，也要在儿子面前一试身手。令人意想不到的，当我表演到把耳坠子塞进“窝儿”里的关键时刻，那皮筋儿竟然“崩”地从衣袖里弹了出来，连耳坠子也从手里飞了出去！儿子当时笑弯了腰，替我查找穿帮的原因，原来是衣袖里的皮筋儿绷得太紧，硬是被我生生拉断了！见此情景，我也禁不住笑了，是呀，皮筋儿绷得那么紧，哪有不断的道理？

第二天，我立即修订转股方案，决定取消“员工持股期间不得擅自脱离公司”的规定。方案正式出台后，全体员工热烈拥护，技术人员更是表示不辜负公司信任，一定专心致志为公司效劳。是呀，公司充分信任员工，员工又怎肯轻易割舍公司的这份情义呢？此时，我似乎悟出个道理，原来把手中的“皮筋儿”松一松，它会更牢牢地拴住人心……

# 这个老太太真麻烦

杨金凤（广西）

阿边出身包子世家，父亲去世后，兄弟俩分家，还是干着卖包子的老本行，两家的店相距不过二十米。

这天的生意有点反常，看看已经到下午了，阿边店门口一溜蒸笼上的包子还剩下一小半。他跑去大哥处看了看，大哥也剩了一小半。回来后，阿边就急了，这玩艺过不了夜，再卖不掉，恐怕就得处理给养猪场了。下班时间到了，终于有些人来买包子，阿边一时间有点忙不过来。忽然，有个老太太牵着个小女孩挤进来，指着包子问：“老板，这个多少钱？”阿边看了一眼，说：“五毛一个。”“这个呢？”老太太又指向另外一种。阿边又看了一眼：“这个一块钱三个。”

老太太似乎还是拿不准主意买哪种，眼光又盯上了别的。阿边做的包子有十几种花样，老太太问了这个，又问那个，好半天都没决定要买哪个。阿边十分不耐烦，老太太再问的时候，他就装作听不见，不理她。

老太太一连问了几遍，见阿边装聋作哑，只好带女孩退了出去。阿边看了看老太太的背影，心里又好气又好笑，买个包子哪有这么挑三拣四的？你去跟我大哥买吧，他最听得啰嗦了。转个弯，再走十来步，就是阿边大哥的包子铺，这笔生意跑不到别家去。

下班的人散后，阿边一看包子，还是剩下很大一堆。

过了一会儿，大哥忽然急匆匆地走来：“阿边，你还有吗？”

阿边苦笑着往蒸笼上一指。大哥伸出手指，一连点了几个花样：“这个、这个……一样给我装二十个，快！”

阿边一愣：“大哥，你的卖完了？”

大哥说：“别啰嗦了，快给我装包子。”

阿边精神一振，赶紧拿袋子，利索地装好包子，大哥提起转身就走。

多亏了大哥帮忙拿走了一百多，剩下的已经没多少，阿边不愁了。

收好摊子后，大哥把钱拿了过来，然后责怪地说：“阿边呀，老爸的话你就是不听嘛！咱们做的是小本买卖，一分钱都是一笔生意啊！”

阿边摸不着头脑：“哥，你咋突然说起这个来了？”大哥说：“今天我要不是排在你下家，那个老太太的生意不就被别人抢去了？她多问了几下价，你就嫌麻烦了？”

阿边不以为然地撇撇嘴：“就买两个包子，她把所有的都问了个遍……”

大哥打断他说：“她到我那儿，也是这么问了，可问完了，你知道她说什么吗？她每一样要三十个，一下就要了三百多，我不够，这才来你这又拿了一百多。原来她家有丧事，晚上要通宵达旦做斋，这些包子是买回去给帮忙的人做宵夜的。”

阿边听罢，张着嘴巴说不出话来。

## 狼群里没有羊

吕敦楚（江西）

妻下岗后，在一家服装店打工。这天，妻从一家服装店门口路过，忽见墙上贴了一张门面转让的告示。妻子驻足看了一会，正要离开，店主问：“要不要进来谈谈？”妻说：“我也能当老板？”店主说：“看你一副干练泼辣的样子，一定能的。”

妻其实早就想开店，见店主一脸的真挚，便跃跃欲试。尽管遭到我极力反对，但妻仍我行我素，盘下了这家门面。

妻招了四个年轻靓妹，口才也极佳。开张的那天，妻对四个员工说：“先前的店主为什么把店开垮了？就是因为她身上有太多的羊性。为了在激烈的市场竞争中能赢得一席之地，我打算做一只狼。现在我是一只领头狼，在这狼群里，羊是生存不下去的。”

见员工大瞪着眼睛，妻接着说：“现在我把店面分成四个小区，每人负责一个小区。从下个月起，实行末位淘汰制，谁上个月销售额最少，谁就列为候补员工。”

一晃过去一个月，虽然四个员工都很卖力，但小张的销售额还是跟第三名的小李差了五百元。

转眼又一个月过去，小张的业绩依然靠后。这天结了工钱，小张正要主动辞职，妻和蔼可亲地说：“你先别忙着走人，我店里员工的工资是全城最高的，如果你不想跟钱过不去，

我可以把你当成新招收的员工，再给你一次机会。”

小张顿时感激涕零，因为她身上也有一股狼性，她哪甘心就这么败下阵来？这一个月来，小张既积极招揽生意，又多方发动亲朋好友，销售额很快就飚升上来。

这回轮到小李垫底了。尽管小李施展了浑身解数，但这个月的销售额还是没能上去。眼看该小李走人了，妻仍笑咪咪地挽留。小李对妻心存感激，毕竟这份薪水不薄，值得珍惜。

虽然小李并不甘拜下风，但在这一轮竞争中，还是没能稳住阵脚。

妻盘完账，我以为妻这回一定要炒小李的鱿鱼，没想到妻对我耳语道：“还是告之小王销售额垫底吧？”我不解道：“这不是作弊吗？这对小王是很不公平的！”

妻笑容可掬道：“这虽然对小王有些不公平，但小王销售能力特强，下个月一定会冲在前面。小李身上不乏狼性，毕竟我舍不得她离开我这个狼群。辞退员工不是目的，而只是一种激励机制。”

我茅塞顿开，没想到妻浑身充满狼性的身上，且具有羊的善良、友好、和睦的本性。

妻开的这家店，已经有好几个年头了。在这些年里，妻没有辞掉一个员工。正是妻这种善待员工的品性，才使生意一直都十分的兴隆。

看着妻的店里，生意总是红红火火，不少店主都跑来取经。每当别的店主问妻有什么制胜法宝时，妻总是笑容满面道：“狼群里没有羊。”

## 紧闭的门儿没上闩

张道余（四川）

四海软件公司招聘总经助广告的最后还附加了一个让人匪夷所思的条件：如果你已经有了女朋友，就请不要来碰运气！

张闯可不信这个邪，他虽然有了女朋友，可仍然昂首挺胸地走进了四海软件公司的大门。

嗨，公司人力资源部门口已经排起了长龙，只见一个个参加完面试的应聘者，都垂头丧气地从办公室走了出来。张闯求职的信心并未动摇，毫不犹豫地排在了龙尾。

好不容易轮到张闯了，接待他的是人力资源部经理裘贤。裘经理看过了张闯递来的应聘材料，提了几个专业和管理方面的问题，张闯侃侃而谈，对答如流，裘经理微微颌首表示满意。裘经理又问道：“如果让你担任总经助一职，你将怎样进行管理？”

张闯答道：“我除了坚决贯彻执行公司行之有效的规章制度外，还将融入人性化的管理。”裘经理反问：“什么是人性化管理？”张闯回答：“就是在管理中不忘对员工进行人文关怀。”他举了许多例子加以说明。裘经理反驳道，你不觉得占去这么多人力物力做这些烦琐的事，会影响我们公司的效益吗？张闯答道，你说差了！恰恰相反，当员工们了解到自己在领导心目中的位置，知道领导在时时关心着他们，不仅不会影响工作，他们反会主动地把工作搞得更好。这就叫以心换心嘛。我们管理层的责任，就在于调动员工的积极性和创造力。裘经理默许地点了点头。

裘经理突然调过话头严肃地问：“你交过女朋友吗？”张闯回答得十分干脆：“交了！”裘经理生气了：“交了你还来？真是乱弹琴！”“请原谅，我不会说假话！我是想……”裘经理打断了张闯的话：“好了，张先生，你可以走了！”张闯并不示弱：“我这就走！不过，在走之前，你能允许我对你们公司说几句大实话吗？”裘经理顿了一下：“有话你就讲！”

张闯说：“你们的招聘条件里附加了没交过女朋友这一条，请问，接近30岁的人都还没交女朋友，你认为这样的人正常吗？”

裘经理一下愣住了：“这……可我们公司就需要这样的人！”

张闯咄咄逼人：“难道你们的公司需要不正常的人来担任总经理助理吗？刚才你已经对我提出的人性化管理表示认可，请问这样不正常的人怎样进行人性化管理？”他慷慨激昂地说完就回头向门外走去，心中充满激愤。可刚走到门口，却突然听到裘经理大喝一声：“好，定了，总经助就是你！”

张闯猛然站定，缓缓地回过头来，感到不解：“这是为什么呀？”

裘经理作出了解释：“道理很简单，总经助是一个非常重要的职位，经常要接触到公司的核心技术机密和商业秘密，我们不能把它交给一个不放心的人去管理。张先生，我们看重的正是你的这种诚实和勇于承担责任的品质！”

可见，机会的大门很难向人敞开，但紧闭的门儿往往并没上闩，它只会被勇敢并充满智慧的人叩开！

## 绝 招

刘继平（湖北）

闲来无事，上街瞎逛。接到手机短信广告，今天是万都家电超市店庆日，正好去瞧瞧。

这时的万都门口人头攒动，围了好几圈人。我好奇，便钻入其中，瞧大伙看啥热闹。

一名年轻妇女，背着个小孩，小被子披盖在背上，上面露出个头顶，下面露出双小鞋。她双手拉紧一条红布横幅，举过头顶。横幅上写着：万都害人！

怎么个害人法？我竖起耳朵，仔细听这位妇女声泪俱下的控诉：

“前段时间，我在万都买了只电暖器，给孩子取暖，谁知假冒伪劣。那天，我把电暖器塞在孩子怀里，想不到没用多久就啪地炸响了……”说着说着，妇女就呜哇呜哇地哭出声来。

听到这里，我胆颤得满身直起鸡皮疙瘩。围着的几圈人圈圈同道“危险”。

“现在孩子咋样？”我关切地问。

年轻妇女停止呜咽，用纸巾擦了一把泪水，又擦了一把鼻涕：“好在孩子穿得厚实，才躲过一难。”

我悬着的心一下子放了下来。

“可是，孩子受到了惊吓，”妇女神情悲恻地说，“自那以后，孩子三餐不吃，晚上不睡，常常莫名的惊厥。瞧，白天一睡又不醒。”说完转过头向背后的孩子瞅一眼，双手把孩子的小屁股往上托一托。

“你找万都的经理，向他们索赔。”听受害妇女这么一说，围着的几圈人就产生了共鸣，群情激昂起来。大家对她报以同情，纷纷给她出主意。

店门口七嘴八舌，叽叽喳喳一片。

“万都的电器质量靠不住，大家千万别买他们的东西。”片刻，年轻妇女对围着她的人群说，“听说明天广场边上有电器城开张，你们明天到那里去买。”说完，妇女收起横幅，说声“我这就找他们的经理去。”便钻出人群，一个人径自走了。

万都门口的人群作鸟兽散。听了这名妇女诉说后，没有谁再进这家店。

第二天，我吃过早饭上班。路过广场时，不远处传来惊天动地的爆竹声。那名妇女说的电器城今天开张，果然是。

巧得很，在这里，我又遇见了这名年轻妇女。今天的她，神情和昨天判若两人。她的容颜是一片喜庆色。

原来，电器城开张，她非常幸运地中了个大奖——望着眼前这台属于自己的大彩电，她高兴得两眼笑成了一条缝。

劈啪一声，我的脑子里突然蹦出两个字——托儿。

绝招，真是绝招啊——这一招做得真够绝！

## 医保卡购物记

汤礼春（湖北）

如今真是商业时代，就连本市的许多“医保定点药店”也都变身为小超市。当你拿着医保卡走进去，立即会被那些琳琅满目的商品吸引住，什么牙膏、香皂、洗衣粉，什么暖瓶、茶壶、洗脸盆，什么香水、眼膏、护肤品，应有尽有，就连那餐餐都离不了的食用油、大米也是一桶桶、一袋袋地堆成个小山，吸引得你两眼放光。

这里的服务态度好得可以称得上是殷勤，你一走进去，那堆满笑容的服务员就立即迎上来，会亲切地管你叫大娘大爷，还用柔柔的手搀扶着你，会指引着你去看那夺目鲜亮的商品，还会甜甜地介绍道：“大爷，这里所有的商品，吃的用的都可以用医保卡刷。”

在她们热情的劝说下，你不免会动心，因为你想起，家里的牙膏是快用完了，油也该买了。你会不由自主地买上两盒牙膏、一壶油，还带上一条卫生纸。可是当你把医保卡刷后，你会惊诧地发现：这里的牙膏、油、卫生纸都比超市同样品牌的几乎要贵上一倍，你忍不住会提出异议，那些服务小姐会立即解释：这是药店，一切都是为了你的健康。这里的牙膏更洁白，这里的食用油更有营养，这里的卫生纸更卫生。有时甚至你只买了一包洗衣粉，可刷卡后却显示你购买了二包洗衣粉。你会有些愤怒，那些服务员会立即给你端上一杯热茶，说发火伤身，劝你喝口水消消气，会解释说她们的药店跟超市当然不同，洗衣粉都是成双卖；有时则说是她们的刷卡器有点问题。

闹了半天，你拎着用医保卡购得的东西正要出门时，才蓦然会想起今天来的本意，是想买一种药。当你转过身，向服务员报出你要买的药名时，服务员却一脸茫然失措，想了半天才想起来道：“对不起大爷、大娘，本药店无此药。”当然，她们马上会想到宽慰你的：“大爷、大妈，你放心！我们马上会进这种药，下次你来时一定会有！”

当你悻悻然地走回家去，拎着从药店购买的东西出现在居住的小区时，会有熟悉的邻居跟你打招呼道：“去超市买东西了？”你自然会说：“去药店买药没买到，倒买了这一堆东西！”

邻居们自然会议起这“医保定点药店”变身超市的新鲜事。已退休的干部愤慨地说：“用医保卡购买其他商品国家是不允许的！一旦查出来就会取消那些药店刷医保卡的资格！”

也有退休的工人嘲弄地反驳道：“现在啥事不都是钻国家的空子？啥事不都是睁只眼闭只眼？你看看，满大街的医保药店不都变成了小超市？又有哪家这样的药店被勒令关门整顿？还不是上下都串通好了的，利益均沾嘛！”

在众人的议论中，你有些彷徨，有些茫然，会不由得扪心自问：“我用医保卡买这日用品划不划算？对不对？”

## 富翁的商道

王常青（黑龙江）

富翁家里遭遇了一场大火，一夜之间，富翁由一个拥有万贯家产的大富翁变成了一无所有的流浪汉，流落在街头成了一名乞丐。想起以往的荣华富贵，富翁叹了一口气。

恰巧，富翁在街上遇到了一名乞丐，他们已经二天没吃饭了。富翁看着乞丐说，现在要是有一块肉吃该多好啊！看着异想天开的富翁，乞丐一脸的不屑说，想得美，我现在不奢求什么大鱼大肉，只要能吃上一口东西，就知足了。

多日来的同甘共苦，富翁与乞丐成了无话不谈的好朋友。富翁对乞丐说，想想以前，我要什么有什么，真是此一时，彼一时呀！乞丐看了一眼富翁说，这人啊，没有享不了的福，也没有遭不了的罪，谁能想，你现在和我一样沦为一个乞丐。富翁显然觉得乞丐的话不中听，向乞丐投去一缕憎恨的目光。

富翁对乞丐说，要不咱们出去走一走，也许能找到点吃的东西。于是，富翁和乞丐走出了他们居住的破帐篷，来到大街上。

走着走着，富翁的眼睛突然一亮，他在路边看到了二锭金子。这二锭金子对他们来说，无疑像发现了新大陆那般高兴。富翁对乞丐说，虽然金子是我先看到的，这二锭金子咱们一人一锭。拿着沉甸甸的金子，乞丐笑着对富翁说，今天可以有好吃的了，可以来个一醉方休了。说着，乞丐揣着一锭金子进了饭馆，有了这一锭金子，乞丐度过了一个快乐温暖的冬天。

冬天过后，乞丐又变得一无所有。

富翁揣着一锭金子离开了乞丐。他利用这一锭金子，买来几只鸡，在家一门心思养起了鸡。一天、二天、三天……不到两年时间，富翁成了远近闻名的养鸡大王，又变成了名副其实的富翁。

一次，乞丐要饭来到一家大户人家。乞丐没想到在这里遇到了富翁。看着眼前的富翁一副神态安详的样子，乞丐简直不相信自己的眼睛。乞丐问，你就是富翁？富翁笑着说，我本来就是富翁啊。乞丐说，没想到短短的几年你又成了富翁，你靠的是什么？富翁随手从衣服里拿出一锭金子，说，就靠它，你用那一锭金子换来了一个美好的冬天；我用这一锭金子买了几只鸡，这鸡生蛋，蛋生鸡，就这样周而复始，我就发了，就这么简单。

看着眼前有说有笑的富翁，乞丐说，我现在总算明白了，这富翁就是富翁，乞丐就是乞丐，看来这辈子我只能做乞丐，这是命啊！富翁笑着对乞丐说，其实人生下来，并不注定我就是富翁，你就是乞丐。一样的事情，看你怎样去做，同样的一锭金子，它让你过了一个温暖的冬天，它让我从乞丐又变成了富翁，改变了我的命运，你说对吗？

乞丐似有所悟地点了点头，接过富翁递过的一锭金子，走向了下一个目的地。

## 老索的赠言

赵和平（天津）

更胜劳服公司经理老索，靠劳务输出起家。

别看公司小，签单的劳服项目应接不暇。

老索正接电话，是万华建筑涂料有限公司老总亲自打来的：公司董事会做出决定，将本企业各成品仓库整体移交你们更胜公司托管。整整六个成品库，赫赫有名国优产品“春美”

室内乳胶漆，价值三亿多元。

之后，老索提名 29 岁的刚达任队长——一支精干小分队很快对成品仓库接管到位。

日子一长，万华公司有人感觉不方便了，他们鼻子一哼：破劳务公司，管也没用，又不是武警站大岗。公休日。万华公司设备部长挂着胸牌，领一年轻人进到二号库检查暖气管道，库内码满刚下线的乳胶桶漆，尽往里是一组高胖的贮漆罐。

二人出库了，却各提一桶 5 公斤包装桶漆说笑着往外走，刚达迎面一拦：“你们的出库单！”“胸牌”一腆胸：“小兄弟，看清，连我也拦？”“没有公司签发的出库单，不能放行。”“嘿，这不是伙计跟东家过不去吗。”“按规定办事。”“这是公司张总的侄子，家里用点漆。没说的了吧。”“认单子不认人。”年轻的捋胳膊挽袖子一副威胁状。

双方僵持着。刚达看看表，十几分钟过去了，只要他按响值班台上的警报器，公司将以盗窃行为论。刚达把目光移向年轻人，诚恳地说：“为一念之差，有人饭盆小桶大罐往外倒腾……想想后果！”

“越拿越上瘾，‘翻身别忘共产党，想富别忘偷大厂’，你们张总说给我的。”老索朗声走过来。原来春节快到了，索经理为让小分队外地队员回家探亲，跑过来调剂替班的事。

听到这话，“胸牌”心里突颤了几下，他想起去年值班长老陈被公安铐走时流着泪说：每次出库时都挺害怕，可没有人阻拦，都说谁放着河水不洗船。手里的漆轻轻放下了。

“我只想着不能丢面子，差点没惹身病！”“胸牌”愧疚并感激着，话也多起来：“我算服气啦，你们员工做浴池卫生时，捡到值两千多的金戒指，立马交到保安部，那次车间着火，你们好几位值夜班的往前冲……公司再没有发生过一件乳胶成品失窃的事。”

有人问，你老索从排污、保洁、仓管干起，到眼下又是大型设备安装，又是建筑装饰、物流，你是咋整的？他笑而不语。有意思的是，在更胜公司 213 名员工中，刑满释放、解除劳教的人员就有 97 名。刚达也曾是一名失足者。每当有回归社会人员进公司，老索总是紧紧握住他们的手说：“我不计较你们的昨天，只在乎你们的今天和明天。”

随后送他们精美的笔记本，扉页上写着老索稍作改动的台湾作家林清玄的一句话：“你如此强壮，如此智慧，风格如此独特，干任何一行都会有所成就。”

## 商 殇

那兰泽芸（上海）

我一上班，就听同事窃窃私语。

知道吗？出车祸死了两年的刘凯又“复活”了，来向胡扒皮索命呢！

怎么可能，人死还能复生？

我在电脑上写下一行字：“商道即人道，至高境界在于诚。诚之不存，人道何附焉？商道何附焉？既而，得咎致祸，顺理成章。”这电脑是刘凯生前使用的，相信，他会看到这行字。

胡扒皮是公司的总经理，生性苛刻，贪财无义。三年前，刘凯刚到 S 城，胡扒皮便盯上了刘凯的钱包，他骗取了刘凯的绝对信任，又让刘凯进公司工作，不久再用一张已经作废的转让合同让刘凯“合伙投资”了八十万元。当刘凯意识到受骗之后，胡扒皮现出了无赖嘴脸。神情恍惚的刘凯在出差路上，被一辆失控的大卡车无情卷入轮下。

刘凯出事后，胡扒皮一直不承认刘凯是“因公殉职”，想赖掉赔偿金。刘凯临终前用尽力气在我耳边迸出了几句话。刘凯妻儿来公司求告，胡扒皮不见；告状却证据不足，相关证

据早被胡扒皮藏匿或销毁……

刘凯离世后，他的职位由我来顶替，他的电脑也由我来用。一天晚上刮台风，雷鸣电闪，为了赶一个重要会议策划案，我和胡扒皮半夜还没离开公司。夜里两点多，我说：胡总我策划案打印好放桌上了，你看看吧，我肚子疼，急着去方便。

楼道里黑沉沉的，一两盏灯鬼火似地眨着眼睛，窗户被狂风打得咣咣响，疹得人汗毛直竖。我方便好一路小跑着进了办公室，看见胡扒皮煞白着脸，哆嗦地指着电脑屏幕：“刘……刘……凯他……死了，怎么还……还……打字……”

我这才发现我的那台电脑——不，是刘凯的电脑！屏幕上飘浮着斗大的字——“胡～扒～皮～我～是～刘凯，～还～我～钱～来～”伴随着字的飘出，还有毛骨悚然的声音。一声炸雷把窗户震得咣啷碎裂，胡扒皮昏了过去。

第二天，胡扒皮恭恭敬敬地把八十万元支票和赔偿金送给了刘凯妻子。

在刘凯墓地，我说：兄弟，你拜托我的事办好了，安心走吧。

刘凯临终在我耳边说：我不在了，孤儿寡母怎么过啊……如果那些钱，还有赔偿金……好兄弟，就托付你了……我用了半年时间来研究胡扒皮，发现这个人虽然心狠如蝎，但却极其迷信。他不懂电脑。

电闪雷鸣的那天半夜，我把刘凯生前用的电脑事先向一个精通电脑的朋友申请了“远程控制”。当胡扒皮在我办公桌上看策划案时，电脑突然自动运行起来，并自动出现了令他魂飞魄散的一幕……

一周后我辞职了。后来我听说胡扒皮受不了夜夜噩梦，得了轻度精神分裂症。我想等他治好之后，我要送给他一句话。那就是“运筹天下生意之策，参悟商界成功之道，商道即人道，至高境界在于诚。”

## 舅舅的劝告

李铁军（天津）

栓柱第一次走出大山的前一个晚上，舅舅在油灯下吸着旱烟向他传授了“江湖”上的种种忌讳。

“带足了干粮和水，不要在火车上买，他们会因为你是山里的孩子而卖的比别人贵。记得不？”舅舅说。

“嗯，我记下了。”栓柱说。

“你座位对面会有一个年轻人，递给你一支香烟。告诉他你不抽烟。因为你一旦抽了那根香烟，就会被麻药麻翻的。记得不？”舅舅说。

“嗯，我记下了。”栓柱说。

“在你从厕所回到你的座位的路上，你会经过吸烟间。你在那儿会发现一批人打扑克，那些人会向你打招呼，邀你入局。告诉他们，你不会玩儿。记得不？”舅舅说。

“嗯，我记下了。”栓柱说。

“还有一件，当你夜里上铺的时候，把你袋子里的钱拿出来，放在你的鞋子里。把你的鞋子放在你的枕头底下，把你的脑袋整夜搁在枕头上，但不要睡熟。记得不？”舅舅说。

“嗯，我记下了。”栓柱说。

“这就好，这就好。”舅舅磕掉了烟锅里的烟灰，去了。

第二天，栓柱上了火车，一直来到了深圳。火车上，列车售货员卖给他食物的价格和其

他人一样；座位对面的不是带麻药香烟的年轻人，而是一个文静的小姑娘；吸烟室里没有人打扑克牌。栓柱把他的钱放在他的鞋子里，把他的鞋子放在他的枕头底下，第一夜整夜没有睡熟，但是第二天，他却放弃了全部的规矩。

他自己把一支香烟递给了另一个年轻人，那年轻人接受了；在吸烟间里他喊上了几个同龄人打起了扑克牌。在火车开到深圳之前，栓柱认识了车厢上的每个人，每个人也认识了这个山里的孩子。

当火车进入深圳的时候，栓柱和那接过香烟的年轻人以及座位对面的那个文静的小姑娘组成了“铁三角”，在深圳开创了属于自己的一片天地。

一年后，栓柱从深圳回到了大山。舅舅又来看他了。

点燃栓柱递上来的“大中华”，舅舅开了腔。

“看光景混得不错，还记得舅舅给你说的规矩不？”

“嗯，我记得。”栓柱说。

“这就对了，老人的经验没错。”舅舅满意地说。

## 春江花月夜

宋英杰（山东）

杨行将一卷画放在桌上说：“江老板，我要当这幅画。”

江一水打开画卷，是一幅唐伯虎画的长卷《春江花月夜》。这幅画将唐代诗人张若虚的名作《春江花月夜》的意境表现得淋漓尽致，是一幅不可多得的佳作。江一水仔仔细细地打量了一番，然后说：“杨公子怎么舍得把这么好的画当了？”

杨行说：“实不相瞒，家父被绑匪劫走，索要巨额赎金。我家中实在凑不够赎金，只好当画。”江一水说：“杨先生乐善好施，没想到遭此大难，真是老天无眼啊。”杨行父亲杨之是个商人，平时挣的钱大多施舍给穷人。

杨行叹了口气。江一水说：“赎金还差多少？”杨行说：“差一千五百两。”江一水说：“好，我就给你一千五百两，救人要紧。”杨行说：“这……江老板，这价也太低了吧。”

多年前，有人出一万两银子要买《春江花月夜》，杨之都没有卖。

江一水说：“杨公子，现在当铺生意不景气，我只能给这么多。”

杨行咬了咬牙，说：“好吧。”

杨之被赎回来。当他知道传家之宝《春江花月夜》被当的事后，告诉儿子一个秘密。数年前，省内大旱庄稼颗粒无收，饿殍遍地。杨之为了救灾民，倾囊而出，但钱依然不够。杨之便请一个功力深厚的画家临摹了一幅几可乱真的《春江花月夜》留作纪念，然后将真迹高价卖给他人，用卖画钱施舍粥饭，救活了不少百姓。

杨行说：“真是善恶有报，江一水的贪婪黑心得到报应。他以为占了大便宜，没想到吃了大亏。”杨之说：“不能这么说，他固然昧了良心，但我们不能和他一样。等我们有钱了，要把画赎回来。虽然是赝品，但毕竟还是一幅好画，更何况它对我们家有特殊意义。”

杨行用嘲讽的目光看着江一水。说：“江老板，《春江花月夜》卖了不少钱吧？”江一水说：“没有。还在我这儿放着呢。”杨行说：“为什么不出手呢？”江一水说：“我收的时候就没想着出手。”杨行说：“为什么？”江一水说：“因为它是赝品。”杨行吃惊地说：“你当时知道是赝品？”

江一水点点头说：“那幅画画得很好，但是上面题的张若虚的诗字迹却有些滞涩，欠缺

酣畅淋漓之势，显然不是一气呵成，而是一字一字照着描摹下来。”

杨行说：“你知道是赝品，为什么还要收下？”

江一水说：“杨先生是个大好人，我自然要帮他。”

杨行说：“那您当时为什么不明说呢？”

江一水说：“杨先生施舍穷人，不用回报。我只不过干了点力所能及的事，自然也不图回报了。”

## 不正当竞争

文 立（河北）

砸，给他砸价玩儿！蒲玉店老板来元对众伙计说。这会儿，一新伙计颠儿颠儿地回来了。探清楚了？来元凑上来，问。

老板，清楚了！那边一件最低十块大洋！哦，那，咱从现在起，八块！来元作了决定。可是，东家，这样恐怕刚够本吧，咱不白吆喝啊？对，咱就赚吆喝……好嘞！众伙计答应着。

第二天，伙计报告说，那边冷清了，咱这边火爆啦！第三天，来元午休刚起，一个伙计又兴冲冲来送信，说，东家，好消息！咋？来元一听说好消息，脸上立刻堆出笑来。那边真关门啦！伙计把大拇指一挑，说，东家，您实在高，高！料事如神啊！现在咱咋办？哈，来元一下子兴奋了，说，走，咱过去瞧瞧。

嚯，果然，那边店门紧闭，没了点滴生气。来元又索性走到近前，隔着门缝往里瞅了瞅，唉哟，敢情里面早人去店空啦！来元趾高气扬地踏进自家店里。里面正有一个中年人跟掌柜商量着什么事情。

掌柜见到来元，赶紧迎上来，说，东家，这位客人想从咱这儿要一大批货！什么？一大批？他要多少？他说有多少要多少！有这样的事儿？来元疑惑地把眼睛扫向那位中年人，仔细打量了一会儿，说，先生，行，你给价吧！中年人说，不是卖八块吗？就这个价！

来元嘿嘿笑着摇头，说，彼一时此一时也。十块，少一个子儿免谈！这……中年人犹豫着，好半天，说，行，十块就十块，你有多少货？多少？笑话，你要多少我这里有多少！来元也斜着中年人，仰着头。那敢情好，我要两万件！

两万件？来元额头上顿时浸出汗来，他悄悄把掌柜拉到一边，说，咱库存多少？不到八千件了！可是，只需两天，咱就能再进过来啊！能？能！

来元对中年人说，先付款，你三天内可以提货！

行！中年人很爽快，说，你得写个字据，要是三天你交不了货，咋办？

我交不了货，你的钱我双倍退还！来元说。

好，您也是个爽快人，咱君子一言，驷马难追！

等交易完毕，来元围着几箱子银元，转过来转过去。蓦地，一股寒气从脚底涌上头顶，他感受到似乎有蹊跷的东西在，会不会？

果然，两天过去，来元得到消息，说货源那边不晓得什么原因突然暴涨了五块，且严重缺货！啊？来元傻了，来元懵了！来元围着屋子转悠了半天，终于有了主意：逃！卷着两万件货款逃！

磨到晚上，来元趁着天黑，把家里所有值钱的东西都搬上了马车，带着老婆孩子慌慌张张撒开了欢儿！刚上大路，就被埋伏着的官府中人堵住了！来元听见旁边一个熟悉的中年人正骂骂咧咧呢：想逃？没门儿！

蒲玉店垮掉的那一天，对面那家又重新开张了。

# 新方案

陈 华（吉林）

公司的中层主管和助理们都到齐了，会议的内容是推行新的管理方案。当邹经理一脸严肃地走进会议室，在场的人都诧异，一向和蔼的领导，今儿个一反常态。

邹经理派到我公司一年多了，这一年里他魔术般地推出几项管理办法，使管理有了新的改观，销售额也蒸蒸日上，公司上下的员工无不佩服。只见邹经理向秘书递个眼色，秘书便把手头的计划书一一分发给在场的各位。之后，邹经理说：大家认真的阅读这份计划书，看看有啥不足，提出来，我们一同探讨。题为“做强做大销售，做精做细管理”，而内容却老生常谈，没有新意，还有几点都是落伍的观点。我很诧异，推行这样的计划书不是邹经理的工作风格。我环顾到会的同事们，他们也都频频皱眉。

稍作片刻，邹经理又提醒大家：都看完了吧，谁先发言？大家你看我，我看你，谁也不想多说话。这时，邹经理指指业务主管说：小张，你业务熟练，看看这份计划书哪有不妥？小张挠挠头笑笑：邹经理这份计划书做得很实际，公司按此计划书去做，一定会有新的起色。邹经理皱皱眉，又指向人事主管：老刘，你资历高，对计划书和小张的发言，有何见解？

老刘一脸的诡秘：计划书看起来没有啥新的内容，而关键的突破就在这里。看似简单的东西，其实最有深意。计划书不浮不躁，实施起来不会有啥风险。这样的计划书一看就是邹经理的想法。没有缜密的思维，不会由此创新的。邹经理严肃的目光中有了寒意，瞧瞧我，又把目光转向我身边的小王。他是新分配来的大学生，担任财务助理，小王看到领导让他发言，有些怯意，话语磕磕巴巴：我认为这份计划书做的不严密，有漏洞，应该修改后再推行。邹经理的眼睛瞬间一亮后又严肃地看看我：林子，你说呢？

我本想缄默，毕竟我的资历浅，还在担任助理，虽然在工作中有些金点子，但与经理比，那可是小巫见大巫。如果此时我说了实话，可能被炒鱿鱼，如果我不说实话，那就是对公司不负责任。于是我小声说：不知道邹经理想听真话还是假话？邹经理说：当然是真话。我同意小王的观点，我还要补充一句：这份计划书应该作废，没有必要去做修改。我不顾一切地说出真实的想法。

邹经理看看我，又瞧瞧其他人：谁还有体会？寂静中没有人来回答问题。

散会吧。说完，起身离开会议室。

我十分后悔，说了实话，心想，离被炒鱿鱼的日子不远了。

第二天，秘书通知召开全公司大会，邹经理满面红光地走进会议室，会上宣读了公司中层人员调动的通知，小王任人事部主管，我任业务部主管，小张和老刘都变成了副职。

邹经理最后告诉大家：昨天会上的计划书是你们中的一位起草的，因为有漏洞，没有推行，这次借用这份计划书就是想听听大家能否说真话。

# 高人的一课

沈 燕（安徽）

张华俊想要从商，他向村中的高人老黄头请教，做什么最赚钱？

老黄头带着张华俊到自家后院，后院养了一群山鸡和家鸡。老黄头撒了一把米，山鸡一抖翅膀，家鸡吓得躲远远的。

老黄头转向池里抓出两只鳖，对张华俊说：“这有一只是山鳖，你把它找出来。”

张华俊打量了半天，两只鳖长得差不多，他怎么也分不出来。

老黄头指点道：“鳖性好斗。山鳖稀少，没有争斗的机会；而家鳖聚堆，在一起必打架，所以咬破了鳖裙。”

张华俊一看，可不是吗，有一只鳖裙破得一块一块，另一只鳖裙完好无损。

张华俊直点头，口称多谢老师，告辞走了。

过了些日子，老黄头去找张华俊：“怎么样？你考虑好了吗？”

张华俊说道：“感谢老师点悟，我一定会找到个竞争力最强，独此一家的好买卖。”

老黄头奇怪地问道：“我什么时候让你找独此一家，又怎么竞争力最强了？”

张华俊得意地说道：“您老先让我看两种鸡争食打架，山鸡明显厉害，您那是告诉我在市场里一定要做大做强，那样有竞争力；您又让我分辨鳖，山鳖稀少，才能保全完整，这不是要我找一个独此一家的生意，才能做到独善其身，稳中求胜嘛。”

老黄头哈哈大笑，说道：“傻小子，我那是问你跟我养山鸡，还是养山鳖。现在原生态养殖，最能挣钱。”

张华俊愣住了，老黄头继续说道：“天下哪有什么独此一家、竞争力最强的买卖。要想稳赚钱，还是勤劳最根本。”

## 三道共餐

唐乃丁（天津）

一日，风和日丽。三道同桌共餐。

商道引颈痛饮白酒一盅，一箸肉菜入口，言道：“吾以盈利发财为本，旁杂概不过问。”

政道仰面，畅饮啤酒一杯，舀豆腐一匙顺进口中，言道：“吾以管理地方为要，政绩斐然，百姓拥戴，升迁为幸为荣，足矣！”僧道勾首，慢饮清茶一口，捻起青瓜一根，咬声清脆，言道：“贫僧以诵经念佛为事，祈福芸芸众生，清心寡欲，造化超脱。阿弥陀佛，善哉善哉！”

不觉三载流逝，一日，雾霾云暗，三道再次同桌共餐。

商道忍吮苦酒半盏，胡乱吞咽菜蔬一口，仰天长叹：“三年苦苦挣扎，几将老本亏空殆尽，愧煞，盈利竟为妄乞，更何求发财！”

政道端起面前溢出杯口泡沫的啤酒杯，又放下，叹气言道“腹腔涨满，菜蔬难咽。三载煎熬，每每遵事之实向上陈文，弗敢杜撰只言半语谎言。上司斥责我冥顽不灵，鲁钝不敏。慢说升迁，能维持现状，已是焚香拜佛了，哪还敢……”

僧道面赤口羞，只顾默默呷茶，冷漠半日方吞吞吐吐：“旅游业大张，红男绿女，袒胸露怀，游荡寺院。一干年轻弟子，目光淫褻，虽口中仍念念有词，所念何情，让老僧难以揣定。”

商道连连叹气，苦思冥想，突地眼前一亮，猛然心生妙计：

商道对政道僧道诡秘地笑笑：“咱三方何不联手试试，各尽其能，各取其利，可谓三全其美。”

政道问：“何意？”僧道说：“明示！”

商道一指政道：“借你之便，赐我工程，发我项目，宽松政策，何愁晴空不任我翱翔。我多多缴纳税款。你所辖地域经济发达，政绩自然卓著，何虑不升迁！”

旋身一指僧道：“尔等弟子为我产品做广告，无异于每日诵经。俗有出家人不打妄语之

说。购物人深信僧道所言不虚、不假、不妄……产品大量销出，盈利自然丰厚，拨些给你修缮庙宇，其不善哉！”

“试试。”政道说。“试试。”僧道说。

三年转瞬又逝。一日晴空万里，三道再次同桌共餐。商道满脸喜气，将一沉甸甸挎包掷于桌上，谓于政道、僧道曰：“我净得十金，亏二位鼎力相助。”于是将挎包打开，拿出三金推在政道面前，“汝应得份额，望勿推辞。”又拿出三金推在僧道面前，“汝应得酬金，绝不齷齪。”

顷刻，乌云密布，雷闪交加。三道抖颤。

政道将三金推还商道：“税款足交。我已被上级纳入提升视线。我不该私得份额。万望收回。”

僧道推还三金曰：“汝当直接交到管理寺院部门，统筹安排修葺庙堂。”

雷闪骤停。重现万里晴空。

三道举杯，共饮白酒一盏，各取荤、素菜一箸送入口中。

## 小 人

杨贵星（河南）

王宫行爱买赵大的馍，多年习惯不变。王宫行不但爱买赵大的馍，还爱夸他的馍好。他是这小区的老住户，人缘好，认识人又多，一来二去，就把赵大的生意吹大了。赵大的馍摊在菜市场。菜市场在小区南边出口，离居民中心区远了点，卖馍应该说不占优势，可赵大得了王宫行的济，生意日渐红火起来。赵大生意越做越大，几年时间，赚了不少钱。财大便有点气粗，便有点飘飘然。

王宫行上了点年岁，买馍不便凑热闹，常常晚去一会儿。这天王宫行下班早了些，买馍的高潮刚刚过去，人还不少。王宫行买了一袋馍，推着自行车转身走的时候，车小把不小心挂了刚才人多被挤脱落的包馍布一下，一个空馍簸箕晃了一晃。赵大在屋里骂了一句：“傻×！”人多，王宫行没在意，走了一截路后，觉摸出刚才赵大是骂他的。王宫行回到家有些生气。你这赵大也太不近人情了，甭管咱有无交往过，单就整天买你馍这张熟面孔，你也不能张口就骂呀！何况，你是咋兴旺起来的？不是当初我在下边鼓动宣传，你能在这儿站住步吗？哼哼，你这真是小人得志！王宫行决定不再买赵大的馍了。

王宫行在市政公司上班。市政公司为了迎接国庆节，开始整修一个公园，雇用了不少人。王宫行负责一个食堂的采买。食堂的那个负责蒸馒头的师傅病了，让他的徒弟来蒸。哪知技术不到家，一蒸便蒸砸了，馍是又黄又瓷又小。干活的工人们怨声载道。没法，领导只得决定让王宫行负责先买一段馍吃。一听说让他买馍，王宫行首先便想到了赵大。哼哼，赵大呀赵大，你要不是口出脏言，这笔小财我就让你发了，可你这个小人，我不能让你高兴得太很！他决定买门口两个馍贩子的馍。可是，当他就要买时，他又改变了主意，觉得还是买赵大的馍好。

他第一次便买了赵大 200 个馍。一家伙就卖出 200 个馍，且不还价，这零卖馍遇到的次数可不多！赵大脸上马上便露出了热情洋溢的笑，并第一次喊了王宫行一声叔。看来你是认识我这个老熟人呀！王宫行在心里骂了一句，脸上却不动声色，道：“明天这时候准备 250 个馍。”从此，王宫行每天便加 50 个馍的码。这收入每天稳固增加，真是遇到了财神爷呀！赵大高兴得合不拢嘴，对王宫行是非常感激。王宫行在他那儿站一会儿，他竟不下十次地喊

王宫行叔。王宫行把砝码加到了 1000 个，要赵大明天准备。第二天，王宫行没去买赵大的馍。赵大等到天黑，都没见到王宫行，只得把馍拉回家了。

赵大的馍由于出了名，一般没咋剩过，这次一下剩这么多，他感到很没面子。但啥办法呢，他只得也把馍馏馏，拿出去卖。现在的馍，卖馍的一般都加有增白剂，不然不会那么白。赵大的也不例外。加增白剂的馍不能馏，一馏，便有些发黄和糠，与新馍颜色、质量有出入。赵大把馏的馍一卖，细心的老买家一眼便看出来，于是便开始议论纷纷。与此同时，与赵大隔不远的地方又开了一家馍店，老板为了打牌子，馍蒸的个大又暄。人们一看赵大的馍不好，纷纷都去了新馍店。

赵大的馍连续几天都没卖完。

赵大的馍牌子在这个小区慢慢倒了。

## 融化在蓝天里

柴兴志（天津）

老婆跟大娄离婚了，老婆这一走就带跑了大娄的好运，合伙人抽逃了资金一去无踪，刚封顶的蓝天大厦停了工。大娄求银行庄行长再贷一笔款，可是庄行长不肯答应，结果债主通过法院查封了大娄的房产，倾家荡产前途无望，大娄眼前的世界变成了一片混沌。

这样就生不如死了，大娄在冥冥之中的指引下，昏昏沉沉地登上了蓝天大厦的楼顶。望着湛蓝湛蓝的天空，茫然中好像有人在耳边说：“……多么蓝的天呀，向前走，你就会融化在蓝天里……”大娄痴痴地向蓝天里走去，刚刚有了些融化的感觉，脚下忽地一空，翻着跟头坠下楼去……

“嘣”地一声，大娄被弹了起来，好像是在玩蹦床，蹦了几下趴在了上面，一摸都是打结的绳子，睁开眼一看：原来是落进了安全网里。大娄撑着网绳抬起头来，对面窗里伸出一只手：“爬进来。”大娄抓住那只手爬进窗子，才认出他是看工地的王老三，旁边还站着一个十多岁的男孩子。王老三问：“活腻了？”大娄唔了一声，王老三鼻子里一哼：“一根筋！懂不懂天无绝人之路？”

有了路谁愿意死呀！人到这里最想倾诉，也不管王老三是不是听得懂，便把自己的难处一股脑儿地倒了出来。没想到王老三倒抓住了要害：“咳！你不就是想贷款吗？这好办！”回头对着男孩子说：“飞飞，你救他一命行吗？”飞飞点头，掏出手机到阳台去了。

大娄正在莫名其妙，飞飞回来了：“办好了，你找我爸去办贷款吧。”大娄哭笑不得：“你爸爸是谁？”飞飞笑了起来：“就是庄行长呀，他正满处贴广告找我呢，他想要儿子就得给你贷款！”王老三这才告诉大娄，飞飞这次考试成绩不理想，他料到父母又要让他加班补课，索性跑出来玩个痛快，找到王老三这里当旅馆。为了感谢王老三这几天的照顾，飞飞当然愿意帮忙了。

大娄如梦初醒，连句谢也忘了说，打了车直奔银行，待气喘吁吁地敲开庄行长的门，里边等他的是几个警察。警察认为他是挟持人质勒索贷款，大娄知道事态的严重，赶紧如实交代，庄行长这才松了口气：“原来是这样，贷款可以，但是条件要苛刻一些。”大娄顾不得那么多了，赶快跟庄行长签了协议。

庄行长和大娄赶到了蓝天大厦，两个人刚要进楼，只听头顶上一声尖叫：“都给我站住！”抬头一看：飞飞站在了楼顶上。飞飞怒斥庄行长：“你不讲诚信！我早防着你这手呢，谁敢上来我就跳下去！”大娄急忙大叫：“快下来吧！我的贷款都办好了！”飞飞回家了，大娄和

王老三又回到蓝天大厦。王老三说：“要开工了，俺还给你看楼吧？”大娄点点头：“咱俩一块儿看吧，不过这楼不是我的了，完工卖了它刚好够还贷，我把这间屋子留下了，咱俩今后就吃这蓝天大厦。”

王老三吓了一跳：“吃大厦？”大娄笑起来：“是呀，咱就成立个蓝天保洁公司，大不了从头再来！”王老三乐得直拍大腿。

两个人兴奋地又登上了楼顶，头上一片碧蓝，暖暖的阳光普照，把他们都融化在了蓝天里……

## “门兽” 咆哮

许向诚（天津）

两分钟，还有两分钟，省 A 队和 F 队的足球比赛就要以零比零的比分结束了。两分钟，一百二十秒，做为一个 A 队守门员，他还能有何作为。球，现在在他的脚下，准备发球。赛前，他在厕所里，听到两个非常熟悉的声音在包厢里的对话，让他大吃一惊，他怎么也不相信，这个中国人都在关注的话题，竟然被他亲耳听到了。

队长说：“听说 F 队给裁判下了‘药’了？”教练说：“和往常一样，按‘潜规则’的老法子，每个队给裁判五万元，咱不就是图个公平嘛！”队长愤愤地说：“不对，不对，你只说对了一点儿，听说 F 队给了裁判二十万元，如果 F 队赢了球，还要再给二十万元！”教练语塞。果然，A 队这个全国著名的球队竟然和 F 队这个末队甚至是快解散的队踢了个平局，而且，A 队还被破天荒的连续罚下两个重要的队员。当他明白这一切以后，他愤怒了，因一个技术问题与裁判发生了严重的争执，他吃了一张黄牌警告。“疯了！疯了！裁判疯了！”观众大哗。

其实，他是一个非常著名的守门员，享有“门兽”的美誉。两年前在 F 队的比赛中，被绰号“大铲车”的队员铲伤，住了好几个月的医院，父亲来看他时却哈哈大笑：“咱家就两口人，两口人两个把门的，我是工厂看大门的，你是球队守大门的，哈哈……”也不知道为什么，和他热恋了三年的女友，却离他而去……

一分钟，只有一分钟。他把球踢到球场的东边，又踢到西边，像在寻找什么。而球场上的中线，却像天边的地平线那样遥远、虚无。忽然，他的脑海出现了一张“国”字型的四方大脸，生满络腮胡子和血污。他忘不了那一天，也不知为什么，就给父亲打了一个电话，因无人接听，又打了一次，还是如此。他有一种非常不祥的预感，就和队友阿三驱车赶忙来到父亲看门的门房。厂领导和警察们都在现场，保卫科长焦急地说正要给他打电话……他看见了父亲躺在血泊之中，嘴中还愤愤地说：“妈的……我就是躺到地上，也要绊你个跟头……”在医院的急救中，他父亲永远地闭上眼睛。一分钟，仅有的一分钟，凝固的一分钟正在开始融化，使他满含泪水，于是，他有了一个勇敢、大胆地决定，一个人带球朝中线冲去。“疯了、疯了，守门员疯了！”观众吼成一片。他的队长看出了他的意图，由两个队员“守门”，余者潮水般地冲过中线……

他的对手猜出了他的目的，慌忙调兵遣将，围追堵截……他，晃过一个朝他扑来的对手……又晃过一个……再晃过一个……啊，眼前是电视画面中的一片非洲赛伦盖地稀树大草原，无数动物的生死场和伊甸园，他像一头勇敢矫健的猎豹，正沿着低矮的航线飞翔，肢下的足球是一只被追逐着瞪羚……

此刻，他忽然发现了一个极好的时机：前锋阿三为掩护他正在朝球门的方向奔跑，对方

有好几个球员尾随而去。同时，他也瞅见了“大铲车”气势汹汹地朝他袭来，那架势不把球铲飞，也要把他的腿铲断。而正在此刻，他觉得一阵巨痛正从他的脚趾爬上腿根。“啊——”他怒吼一声，雄狮般地怒吼一声，抬起左脚，一个远射，怒射。就在中线附近，一条美丽的弧线对着球门呼啸而去……

哨声响了，全场比赛以零比一结束。他软软地躺在草坪之上，啊，白云蓝天，他看见队友们正朝他跑来……他还看见一位美丽而熟悉的姑娘朝他跑来……

事后，他才知道，他那次远射并未直接射进球门，而是被惊慌失措的守门员扑空了，球击打在守门员的身上才反弹进球门。

## 精明人猴三

宋云霄（河南）

猴三叫孙祥。孙祥精明，却其貌不扬，黝瘦的刀条脸，身材矮小，弱不禁风。孙祥在家排行老三，又与孙猴同姓，大家送他绰号猴三。猴三有多精明，我不太了解。因为我“嫁”到村里做倒插门女婿时，猴三就不经常回村。

村里发生了一件事儿，我才佩服猴三精明。猴三和其他村民一样，或外出打工，或做生意。猴三与大家不同，农忙季节，村民都回来收秋种麦，猴三却很少回家。后来，猴三干脆把自家的责任田租给了别人。村民们打工挣钱，都用来建设自己的家园。猴三院内杂草丛生，房倒屋塌。据说，猴三在城市买了房子，全家搬迁都市。有人骂猴三，有了钱家都不要了。还有人骂猴三，家乡把他养育成人，发财了，忘了本。

人们正在骂猴三，猴三回来了。猴三穿件中山装，像干部，又像商人。有人问猴三，你回来干啥？猴三说，盖房。有人讥讽猴三说，你居住城市，盖房干啥？

猴三没有出声，只是笑笑，笑得很神秘，笑出满嘴白牙。有人猜测，猴三鬼精，盖房是对外租赁。有人摇摇头说，咱这荒村僻壤，谁来租赁房。又有村民猜测说，也许是当仓库，储藏物资……

在人们猜测声中，猴三的楼房竣工了。在村里，猴三盖的楼层最高，最漂亮。楼房大门顶上，镶一块黑色匾额。匾额上，雕刻着闪亮的镀金大字——乡村敬老院。

我们村大，有几千户人家，自然有不少孤寡老人。猴三把房子交给村委会，村民们恍然大悟，称赞猴三没忘本，为家乡办了件好事儿。有人说，猴三一定靠上某棵大树，当上了大老板。或是弄了个什么官职，发了民财。要不，怎么这样大方。

又有人反对说，猴三要是当了什么官，不会没人知道。如今哪个当官的不是耀武扬威，横行霸道？我没心思研究猴三，一次偶然，却发现了猴三的秘密。工地停电，临时停工。城市附近村庄庙会，我去凑热闹。

庙会上，人山人海，叫卖声声，我随着人海，在人流中滚动。忽然，我眼睛直了，身子钉在地上。我看见了猴三，猴三也看见我。猴三安排服务员送家电，递给我一支香烟，把我按在桌子旁。我说，三哥，你怎么在这儿？猴三笑笑说，经商，咋能离开自己的商场。猴三见我迷茫，指着旁边大型流动车说，这就是我的商场。我更迷茫了，说，三哥，你靠赶庙会做生意？

猴三拍拍我的肩膀说，兄弟，别小看赶庙会。全国各地，天天都有庙会，这么大的市场，咱不占领谁占领。何况，既响应政府号召，又帮咱老百姓送货上门，岂不是两全其美！

我恍然大悟说，三哥，你真不愧为“猴精”！

# 不差钱

冯义东（天津）

2011 年北方的暮春，时暖时寒。李守信一大早就赶到靠山村找王诚实，一连问了几个人都摇头摆手说不认识。后来，有人对他说，您是在找“不差钱”吧？随后用手一指，就在那儿。李守信顺着那人所指的地方走去，未待叫门，吱的一声，门开了，从里边走出一个老农来。李守信问，您就是王诚实吧？老农回答说，是我。李守信自我介绍说，我是县种子公司的经理李守信。老农说，我正要去找您呢。李守信问，您知道啦？老农说知道啦。随后他又扳着指头说，昨几个，我买了 30 斤华夏 3 号玉米种子，你们按 2 号收的钱，1 斤差 3 角，三三见九，共计少收我 9 元钱。这不，我正要去退你们钱呢。

您说错啦。李守信纠正说，您买的是 3 号，但由于我们新来的小张同志对业务不够熟悉，给您的是 1 号，然而却按 2 号收的钱，所以应该退给您钱。季节不等人，怕耽误您用，我将 2 号和 3 号都带来了，愿用哪号用哪号；您若是还用 1 号，就退您钱。

老农说，那就用 2 号吧，不差钱。

“不差钱”既是老农王诚实的口头禅，也是他的绰号，因为他无论是买东西还是卖东西，总是一口价，买时说多一分不买，卖时说少一分不卖，临了儿还要加上一句“不差钱”，所以人们都称他“不差钱”，久而久之，许多人都将他的大名给忘掉了。李守信从摩托车后架上取下一个袋子，说这是 2 号种子。“不差钱”接过袋子，送回屋去，又拎着装有 1 号种子的袋子出来，交给了李守信。李守信说，我看您跟您的名字一样，很诚实，所以我想跟您签个合同。

签啥子合同啊？“不差钱”不解地问。

李守信说，我想把您的责任田作为我们的种子试验田。春种时，我们提供种子；秋收时，我们按高于市场百分之五的价钱收购。说着，伸出一个巴掌，见“不差钱”摇头，便收回两个指头，并将拇指、食指和中指捏在一起，又说，百分之七？见他仍在摇头，便将中指也收了回去，并将拇指和食指张开，又改口说，那就百分之八！

“不差钱”不再摇头了，但是也没有点头，而是说，我看您也跟您的名字一样，很守信用，所以，就按市场价，多一分不收，少一分不卖，不差钱。

一言为定？李守信伸出右手，将它悬在空中，等待对方回应。

一言为定！“不差钱”伸出他那长满老茧的大手，积极响应。

成交！“啪”的一声，两个人的手掌重重地合在一起。

# 解 梦

维 可（山东）

倒腾山货的二狗从东北弄来了些风干的金针菇，哪曾想在本地不甚好销，很是着急上火。这天一大早，二狗急匆匆来我家，要我给他解梦。

他说，他梦见和老婆拉着所有的“干货”到某一个地方去销售，——你说怪不怪，车上竟然多出了一杆秤。多出的那杆，跟原来的那杆一模一样。给人称货，拿起一杆秤，另一杆也随之而来；称完放下秤，另一杆也就随之而去……

日有所思，夜有所梦，本来是极平常的事儿，可我自认为自己比别人多些“灵犀”，因

而就对前来“问梦”的人，神神秘秘夸夸其谈一番——唬不准，哈哈一乐；唬准了，被人呼作“活神仙”，很是得意。

听完二狗的一番梦境，我手捋胡须陷入沉思。也就一袋烟工夫，我便神神秘秘为二狗解起梦来——

恭喜你，你的那些“干货”有地方销了。你想，你梦里反复出现两杆秤——两杆秤也是“两秤”，这分明告诉你要到“两秤”之地去卖你的“干货”呀！

对，对！得上“两城”去卖才好！没等我再做过多的解释，二狗就明白了这梦中的玄机。

原来，与我们村一山之隔有个较大的城镇，其名为“两城”。该镇南靠微山湖，北通济宁市区，商业较为发达。

二狗很是感激，临走又把兜里的那盒“泰山”甩给了我。

晚饭刚动筷，二狗火急火燎跑到我家，进门就喊“活神仙”，弄得我丈二的和尚摸不着头脑。一会儿，二狗老婆提着好酒好菜也来到了我家，进门也是一口一个“活神仙”。

借用他们的酒菜，我好好款待了二狗两口子。我们边吃边唠，渐渐清晰了这事情的来龙去脉。

今天一早，二狗两口子拉上了所有的干货去两城兜售。一开始生意还不怎么有起色，到了中午，当一位老太太买完后，顾客就源源不断涌来，最后竟排起了长队……

“多亏活神仙鼎力相助，俺所有的干货都卖完了，还真有点小赚头哩！”二狗忙不迭给我敬酒。

我自恃功高，不停地接受着二狗两口子“左一杯，右一杯”地敬，不觉有点悠悠然不知所以然了。

朦朦胧胧间，听得二狗老婆一席话，惊得我酒顿时醒了一半。

“得走了，得走了，今天累得俺两口子可不轻——我们的每一炮（次）生意，必须得用两杆秤去号（称），别说缺斤少两了，短（少）得一毫一厘都不成。梦里指点了咱这么个好地方，咱就得按着梦里的样子去做。”

天，生意如此去做，焉能不火！

## 樟树上有个马蜂窝

夏兴初（四川）

上午十点钟，王总夹着公文包走出公司，刚要坐上小车，手机突然响了。王总一看，是老家母亲打来的。

王总一按接听键，就听到母亲惊喜的叫声：“儿啊，你快点回来一趟！”“什么事？”王总一惊，连忙问道。“有人要买我们家门前樟树上那个马蜂窝！”母亲急急地说道。“多少钱？”王总也急急地问道。“他说如果保证把马蜂窝完整无缺地取下来，五千块！”母亲说道。

王总没有立即答话，他握着手机，心里问道：一个在树上吊了两三年的马蜂窝恁个值钱？莫非里面有宝贝？想到这里，王总对母亲说：“我马上回来，在我回来之前，你千万别叫人动马蜂窝！”说完，他“啪”地关上手机，对司机说：“赶快回老家一趟！”

约摸过了一个多小时，王总终于赶回了百里之外的老家。他站在高大的樟树下，目不转睛地望着树枝上那个大大的马蜂窝。可东看看，西看看，也没看出马蜂窝有什么特别之处。

王总问母亲：“买马蜂窝的人呢？”母亲说：“到别处寻马蜂窝去了。他告诉我如果在今天下午两点钟前完完整整取下马蜂窝，他就派人来拿，一手交钱一手交货。”

樟树有五、六丈高，王总大腹便便，不可攀爬，王总就叫司机上树取马蜂窝。

司机虽瘦猴样，但从小生活在城市，没有爬过树。他费了九牛二虎之力，终于在下午一点五十分把马蜂窝摘了下来。王总小心翼翼接过马蜂窝，翻来覆去看了半天，也没有发现有什么宝物，且马蜂窝已经发霉，不断散发出腐臭气味。

王总放下马蜂窝，用手扇了扇鼻前的臭气，问母亲：“都快两点钟了，买马蜂窝的人怎么还没来？”母亲平静地说：“不会来了，这马蜂窝根本不值钱。”

“啥？”王总立即瞪大了双眼，盯着母亲问：“怎么回事？”“儿啊，我知道你今天下午两点钟要参加一个土地拍卖会，也听说你和有的人对那块地作了手脚，是假拍卖。所以，我就撒谎骗你回来，不去干那违法的事情！”母亲说道。

“你，啊！”王总突然撕心裂肺地叫了一声。母亲一提醒，他这才想起一时为了“值钱”的马蜂窝而耽误了拍卖“大事”。

王总狠狠地踩了马蜂窝几脚，恨不得也踩母亲几脚。

母亲已经泪流满面，她说：“儿啊，做人也好，经商也罢，都要遵纪守法走正道啊！你爸爸那年因为五千块钱就丢了乌纱帽，不久呕气丢了命。你要吸取教训，不能再丢我们家祖宗八辈的脸啦！”

王总的脑袋如霜打的茄子，一下子垂下来，蔫了。

## 批 示

欣然（天津）

某官员退休。妻贤，助夫度心理适应期。

妻为某文化馆退休职员，性活泼，喜戏谑，书法、驾车、游泳俱佳。

夫退休后书法长进，学会驾车，光顾游泳馆。夫亦时时受邀出席场面活动，剪剪彩，坐坐主席台，心渐由戚戚然转淡淡然，倒也安度时日。然妻盼夫达欣欣然之境界，难。妻知夫之退休生活渐适应，惟一积习难舍——“批示”。夫早年即居要职，做“批示”已如刷牙漱口一般习惯，数十载所做“批示”积成“文山”，乃其勤政之记载。今忽无人呈交请示报告，再无“批示”可做，空落落也。虽每日自省淡然处之，仍难掩眉宇戚色。

一日，妻笑道：“我每天去买菜，揣摩你口味，日子长了不知如何调换花样，不如给你打个请示报告，你想吃什么做个批示，我照单去买，岂不方便？”夫搓手喜之。妻每日清晨出门前递上报告：

关于购买食品的请示

官人：

冬春之交，气候干燥。今日午、晚餐之菜品似应以清淡为宜，拟购买黄瓜两根、鸡蛋四个、豆腐半斤、猪里脊半斤、鲜蘑一盒、香葱一把、调味品若干。

当否，请示。

后勤部 糟糠

妻谙知公文规矩，下级向上级呈文，均采用“似应”“拟”“当否”等请示口吻。官场曾传一笑谈：某部门“一把手”调至上级部门任副职，初次签批文件写了“同意”，正职正色道：“你批了‘同意’，莫非让我写‘非常同意’么？”副职茫然，请教。正职曰：“你应写‘拟同意’。”

故“同意”亦是权力之象征。妻之呈文，夫阅后落笔批示：同意。

妻每日拟购菜品层出不穷，夫依口味做各种批示，或圈阅（即在自己名字上画一圆圈，表示已阅），或请妻“酌办”，或删去土豆换山药，或馋了添些酒水荤腥。

如此妇唱夫随，日久，案头“批示”亦积成“文山”。

一日，妻又笑道：“纸上谈兵岂不枯燥，不如下基层现场办公。”

夫听妻说的有趣，随她前往。只见菜市场里各种摊位场面热闹，顾客熙来攘往，货架上琳琅满目，绿叶菜、西红柿、黄彩椒、白萝卜、紫茄子，一派生活气息。

夫忽见一对白发夫妇提篮走来，惊喜迎上：“老首长！您也亲自来买菜了？”

老首长朗声笑道：“老百姓嘛，过日子！”

二人边走边聊，老首长指点江山，货比三家，挑肥拣瘦，讨价还价，双双满载而归，相约每天清晨来此“现场办公”。

夫欣欣然，雀跃如孩童。妻与老首长夫人会意，掩口失笑。

## 门 面

欧湘林（湖南）

志强找不到工作整天发愁。老婆说：“你做的饭菜好吃，何不在家里开个小吃店？”志强说：“好呀！父母留下的这幢木屋有4间房，我俩住一间，女儿住一间。另两间打通后做门面。”一高兴马上就打通了东厢的两间房。

门面装修少说要1万元，志强去找老舅借钱。不料老舅一笑：“有些经营不当的餐馆关门了，不是门面装修不好，而是另一个‘门面’顾客不满意。明白了吗？”

老舅有钱不肯借，志强悻悻地走了。

志强洗了板壁后，买了桌、椅，又添置了一些锅碗瓢盆，把家里仅有的2000元花光了。

没请客，没放鞭炮，“陈记米粉店”开张了。志强掌勺、老婆当服务员，小小米粉店里马上就有了顾客，大多是学生、上班族、打工者。还别说，头一天就卖出了100多碗米粉，赢利70多元。

看着每天吃米粉的人不减，志强好高兴。

有天晚上，志强睡不着对老婆说，米粉里的肉浇头鲜嫩可口，可汤还差味。所以，他配了一个用肉骨头熬汤的方子，试了几次要文火的紫砂汤煲才能熬出来。老婆说紫砂汤煲很贵，店里要用就得买好几个，那可是上千元的开支呢？志强说，顾客是上帝，对上帝要心诚。

果然，有了鲜美的汤，米粉店的生意越来越好。两口子忙不过来就雇了个打工妹。

早上营业高峰时，餐厅里坐满了顾客，有些顾客没处坐了宁愿端着碗站着吃……一年后，志祥又雇了两个员工；两年后，有了积蓄的志强租门面当了老板。

有天，志强对老舅说：“舅，您说的那个‘门面’我找到了！”哦！老舅问，啥门面？志强说：“产品！”

“哈，好小子！”老舅笑了，“那些失败者就失败在只看重装修店铺的门面，没把好产品当‘门面’，而这个‘门面’的好坏却是命根子哟！”

# 绝活儿

鲁 英（天津）

刘师傅有绝活儿：烩豆腐。

解放那年，县政府挑伙夫，村里推荐了根正苗红的他。敲锣打鼓送进城。

首任县长爱吃豆腐，拍他肩膀说：“往后就烩豆腐吧。”

他眼窝满了，结结巴巴说不出一句话。祖辈多少代人没在衙门混过差，如今他能给共产党县长烩豆腐，别说他刘家，全村人脸上都有光哩。

那时穷。偶尔吃回豆腐，也是抓把盐，薺根葱拌着吃。烩豆腐他没见过。

他从豆腐坊买回豆腐，怯生生问县长，咋做。县长说，切块，油煎，放葱花和尖辣椒，旺火烩。他试着做出来，县长吃得满头大汗，夸奖他一通，又说手艺还嫩。他从此一门心思烩豆腐，手艺一天天见长。他嫌豆腐坊的豆腐糙，就买来黄豆，置盘磨，起五更自己做，做的豆腐白光鲜嫩。县长吃了两年没吃够，卸任时还向新县长推荐他做的烩豆腐。

新县长也爱吃豆腐。但不是烩，而是煎，煎豆腐干。

这难不倒他。鲜豆腐一分为二，盐水泡会儿，沥干后油炸，外焦里嫩。县长一瞧，嗨，好手艺！抄起一块送嘴里嚼，不等咽下去又抄起一块送进嘴，边吃边冲他挑大拇指。他用抹布掩住嘴，怕那得意的笑让县长瞅见，说他翘尾巴。

豆腐干一煎三年，吃得县长脸色白光光，提升时想把他带到地区。可新任县长不撒手，也爱吃豆腐，尤其是小葱拌豆腐。

他在食堂后面开了几道垄，栽上葱秧子。鲜豆腐、小水葱，加上香油和麻酱，清香中带点辣味，馋得县长外边有酒席宴也不安生，就想回来吃他的小葱拌豆腐。县长边吃边抹嘴角的葱末末，夸赞：“绝活儿，绝活儿！”

风雨几十载，刘师傅迎来送往一位位县长，豆腐手艺炉火纯青。只要是做豆腐，他煎炒烹炸无所不能，早餐鲜豆浆，午餐烩豆腐，晚餐豆腐汤，一周之内顿顿不重样。他有时也炒菜、熬鱼、炖肉什么的，机关同志吃哪样菜都觉得有股豆腐味儿，难免有微词：县政府食堂俨然豆制品加工厂，人都吃软了。他不屑一顾，心想我是给县长做饭的，只要对县长胃口就行。

今年来了新县长。他精心做了一桌豆腐宴，可是县长没动筷子，原来不爱吃豆腐。他惶惶然炒了几个菜，不是咸得没法吃，就是淡得没滋味。很快，一个烹饪学校毕业的小伙子接替了他。小伙子做的菜人人夸：色、香、味、型俱佳。失了宠的刘师傅闷闷不乐，不愿给小伙子打下手，提前两年退了休。联系几家饭店想掌勺，人家问会做啥，他说做豆腐。人家说太单调了，您去路边豆腐脑摊帮忙吧。

堂堂四十年县长厨子，给个体户做豆腐脑？简直作贱人！气得他躺了两天。

老妻说：“怨你自己。总对着县长胃口做饭，荒了手艺。”

刘师傅吼：“县长干革命，我做豆腐也是干革命。练了一手绝活儿，我错了不成？！”

# 双 赢

孟宪歧（河北）

柳林县原来是著名的红果产地。可是，近年来红果却几乎无人问津。大量的红果以低廉的价格被运往外地。果农纷纷拿起斧头，砍掉红果树，准备栽上苹果树。张新却从那便宜的

红果里发现了商机，他立即投资兴建了红果加工厂，以最优惠的价格把柳林县域内的红果收购储存起来。县里认为他为农民办了一件大好事，也从方方面面给以了最大支持。

很快，美林牌山楂果茶便上市了。可是，销售渠道不畅通，眼见着库房里的果茶越堆越多，张新如同热锅里的蚂蚁，急得团团转。

与此同时，柳林县酒厂生产的祝酒却畅销全国，名扬四海。这天，张新来到祝酒集团公司拜见修董事长。张新说：“修董，我想为您的公司免费做广告。”修董问：“为我免费做广告？那我先谢谢您啦。不过，天下没有免费的午餐，你说说，你有什么条件吧。”张新答：“什么条件也没有，只要您同意，我就做。”修董高深莫测地笑了笑说：“现在没有，希望以后也没有。”

时间不长，报纸电视上真就做出了祝酒的广告。那广告词很有诱惑力：“祝酒好喝，多喝不醉，其中的奥秘，美林牌山楂果茶告诉您！”广告做了一段时间后，张新的美林牌果茶有了一定的销量。

张新又找到了修董事长。这回修董事长很高兴，拉着张新的手说：“谢谢兄弟啊！”张新说：“修董，我想免费送给顾客果茶。”修董立即说：“那你就送啊，白送人家还不要？”张新说：“不过，修董，我想把我的果茶通过您的祝酒送给顾客。”修董颇感兴趣地问：“怎么个送法？”张新微笑着答：“每瓶祝酒，我随送一小袋果茶，当然是小包装的，否则，我也送不起。”修董兴奋地说：“完全可以！”修董又说：“这样吧，既然你有诚意，我也把成本价还给你。”

当人们喝起祝酒来，兴高采烈之际，微醉之时，顺便品尝了赠送的果茶，仿佛一剂醒酒的良药，那感觉让人口留余味，悠长耐久。

美林牌山楂果茶一时间家喻户晓，与祝酒齐名。

后来，张新又和修董做了一桩大买卖，每一件祝酒，都要搭配一件果茶。因为祝酒生产规模大，张新生产的所有果茶，都搭配给祝酒还是供不应求。

当修董和张新在签署祝酒公司收购美林牌山楂果茶的协议时，修董端着红酒跟张新干杯说：“我才知道，你不讲条件，却是天大的条件在等着我。你成功了！祝贺你！”

张新说：“也祝贺您，我们算是双赢，这是世界上最合适的买卖！”

## 柴树街

穆从奇（天津）

莫非和付老头见面起于他自杀未遂。

导致他产生轻生念头的直接原因就是孤注一掷地陷入了一个设计周详的圈套，让他想不开的是，他并非不知道这里边有圈套，而是自认为已经完全识破了它，而且可以游刃有余地左右它的运行轨迹。但，事实远比想象的要严重。

莫非的死不可谓不决绝，他在黄昏暗夜中，把车开到一个两百公里外的荒郊，在堆积如山的垃圾填埋场上划开了自己手腕的动脉。然而当他睁开眼的时候，眼前不是那个未知的世界，而是一个肮脏的老头子。他只知道垃圾场的推土机会在太阳升起的时候掩埋一切，却不知道付老头总是赶在太阳升起之前去刨拾来不及掩埋的垃圾。“爷们儿，你的刀口刺的太浅啦。”莫非羞惭地笑了，看来简单的自杀实施起来难度同样超乎想象。“我儿子和你一样，都想用死解决问题，不一样的是你没死成，他没活了。”

莫非惨然。看付老头的双目像干涸的泉眼。“他买卖赔了，他就投河了，我儿子没了，

我就不能死了，我得给他还债。”

五天以后，破烂的柴树街街道上，每天都有一个年轻人帮付老头拉车。他们上午一趟，下午一趟，吃饭就在租房的邻居包子铺，老板娘柳玉凤每天都送两个人一壶劣质散酒。几个月过去，莫非终于要上路了，付老头把一沓皱皱的钱放到莫非手上，深重的眼神让莫非不敢多加拒绝。“买卖就是买卖，有赔有赚。”“嗯。”“聪明吃一阵子，厚道吃一辈子。”“我知道。”“你答应我替我还账的。”“我会回来的。”

莫非再次出现在柴树街是四年以后的夏天。到处是拆迁的残垣，雨后的街道一片泥泞，他好不容易才给自己的“君威”找到一个相对平坦的停车位。付老头更加苍老，一条腿还瘸瘸地拐着。他用了很长时间才认出莫非，皱皱的笑容像从泥水中捡起来的菊花。“赚了？赔了？”“有赔，有赚。”“厚道吃大亏了吧？”“吃的是小亏。”

付老头脸上灿烂起来。但是他拒绝了莫非给他还账的钱。同样，拒绝了莫非接他走的要求。

“我骗你的，我没有儿子也没有债，我就是希望你好好的回来。人在，天就不会塌。”站在街上，一时间莫非心空如野，不知所措。

“老板，吃包子吧，三鲜包子，再不吃就吃不到啦。”

莫非回头，是柳玉凤。包子铺仿佛摇摇欲坠，熟悉的味道从遥远的四年前飘过来。“玉凤，你说他为什么不跟我走呢？”“他哪儿也去不了，他怕剩下儿子一个人孤单。”啊！莫非惊呆了，大张着嘴巴：他到底有没有儿子呀？“他现在是没儿子了，他儿子的魂在前边柴树湾里飘着呢。”

莫非突然被噎住，剧烈地咳嗽起来，他的眼前，一阵模糊，一阵清晰。

## 甄大款拜访洋首富

陈景山（天津）

国人甄公，私企老总，富甲一方。为开阔眼界，常出国走走。那次游历欧洲，有幸拜访了瑞士首富斯蒂芬先生。

这天，他和翻译由首都伯尔尼出发，经半小时车程，才来到一处环山小镇，在一个极平常的住户门前停了下来。有位老者迎上前来，热情地说：“劳拉·斯蒂芬，欢迎先生来我家做客。”那汉语说得比咱还溜。

宾主步入客厅，但见本就不大的空间竟被书架占去了三成。壁上挂着几幅中国字画，其中有孔夫子的“己所不欲，勿施于人。”诸葛亮的“淡泊明志，宁静致远”。这让甄公觉得恍如身在中国，还在家中一般。

老者见状，便说：“这是在贵国留学时，由两位中国朋友赠送的。四十多年了，一直挂在这里。这是我最宝贵的财富，也是教我为人处世的指路明灯。”

翻译在旁插言道：“先生早年留学中国，在北京大学获博士学位。后进英国剑桥大学深造。回国后就职社会科学院，专门从事人生哲学的研究，发表论文数百篇，并两次获得诺贝尔奖。”

谈话间，一位老夫人走过来，一边打招呼，一边沏茶倒水。老者忙作介绍：“这是我的夫人路易斯·斯蒂芬。”又指着甄公说：“这是中国来的甄先生。”

甄公对所见颇为不解，心想：堂堂一国首富，家宅何得如此狭小，且连个仆人都不用，竟要夫人亲自待客？于是开门见山，提出疑问。

老者一听，哈哈大笑，说：“我这个首富纯属虚名。自己年薪 1.5 万瑞士法郎，夫人在红十字会工作，年薪不过 1.2 万。按本国水平，仅够个平民而矣。”

翻译补充道：“我国评定贫富，不论金钱，而是以精神财富来衡量。其规则为：生存环境占 50 分，智慧占 30 分，知识占 20 分。先生被评为全国首富，遵循的就是这个标准。”

“实不敢当，”老者赶忙接茬儿：“这主要是自己年纪大些，又从没干过什么坏事，所以承公众错爱，才虚得此名，实在算不得准。”

怕客人不解，老者便又解释：“人在饥饿时，可以用生命换饭吃，因为不吃饭就没命了。如基本生活有了保障，还去用命换取财富，那就愚昧到家了。这不仅不利于自己，也不利于整个社会。”

甄公作为成功企业家，对此说颇有些不以为然，便说：“这些人毕竟给社会创造了财富呀。”

老者接着言道：“归根到底，财富是用资源生产出来的，也可以说是以破坏地球为代价的，地球是一切生命的共同载体，少数人占有过多的财富，现阶段虽则合法，但毕竟有违天道，并不公平。”

甄公仔细聆听着，并不断用老者的话联系自己。他觉得老人所言既是在总结以往，更是在指明未来。告别时，宾主共以一言互勉：“己所不欲，勿施于人。”

## 信义堂

张以进（浙江）

刘天明穿过一片废墟，走进那幢被称为“钉子户”的两层小楼，看到一个老头正蹲在地上，“吧嗒吧嗒”地抽着旱烟。看到有人进屋，老头抬头看了刘天明一眼，依然低头抽他的旱烟。

刘天明是这块土地的开发商，他准备在这里开发建造一个大型的商贸广场。这块地除了这幢叫信义堂的药铺，其余的房子都已经拆除了。为了这幢房子，协商、求情、恐吓，刘天明把能用的手段几乎都用上了，房子的主人钱刚——一个脾气倔强的老头嘴里就蹦出两个字：“不搬。”刘天明只能亲自出马。

“老钱，你把信义堂拆了，除了补偿，我多给你这个数。”刘天明举起一根手指头。他从不轻易举手指头，知情人知道，那根手指头一举就是一百万。

“我不要钱。”钱刚顿了顿。“别说一百万，就是出一个亿我也不搬。”

“为啥？”

“就为了这牌子。”老头指了指悬挂在门楣上的那块“信义堂”牌匾。刘天明说：“里面有故事吧，能说给我听听吗？”

“行。”钱刚点了点头，拉开了话匣子。信义堂是他爷爷创办的，那年，爷爷从上海学医回来，途中遇到一个惊慌失措的中年汉子，说有人要追杀他，让爷爷代为保管一个包袱。两人相约第二天中午在那里再次见面，相约的暗语就是“信义”两字。可是，爷爷在那里等了半个月，却依然等不到那个中年人。爷爷打开包袱，里面竟然藏着 10 根黄灿灿的金条。回乡后，爷爷就开起了信义堂药铺。他想，看到信义两字，也许那中年汉子会来取回他的金条。爷爷就这样一直守着信义堂药铺，日本鬼子进城那年，大伙都劝爷爷逃生，可爷爷还是没有走，结果惨死在鬼子的屠刀下。后来，他父亲凭着精湛的医术又重振了信义堂。钱刚说：“信义堂做的不仅仅是生意，信守的是一份承诺，我要守住这份承诺和责任。”

听完钱刚的话，刘天明的内心深处被深深地震撼了。信义堂这个百年老药铺，不仅有着治病救人的善行，而且还包含着三代人忠贞不渝的信义，那是任何金钱都无法买卖的。

刘天明回到公司后，立即安排设计人员重新更改了规划方案。新方案把信义堂整幢房子进行整体搬迁移位，不仅保留原貌，而且把信义堂融入到整个广场中。这个方案得到了钱刚的赞同，广场工程启动建设。

一年后，整个广场顺利竣工。当秘书把重金征集的几个广场名字摆在刘天明面前挑选时，他不假思索地选择了这样四个大字——信义广场。

## 称 职

扈其震（天津）

年底，企业按惯例召集全体员工大会。总经理的年度工作报告仍是那样风生水起，震撼人心。当谈到企业存在的问题时，老总说，据我所知，咱们的中层干部还有不称职的，个别人没能履行好自己的职责，不会处理突发事件，辜负了员工们的期望……他目光炯炯，声调严厉，礼堂里近千名员工，都静静地聆听。老总虽没有具体点名，只是原则批评，但锋芒所向，只有内心清楚，是自己的表弟、玩忽职守的二车间主任。

散会后，老总刚回到总经理室，行政办公室主任就悄悄跟进来，柔声悄语地询问，老总，您刚才大会上不会是批评我吧？上周经济报社转来一封读者来信，反映咱们公司存在维修人员素质低的问题，我为了咱企业的声誉，花一点儿小钱，已经把编辑摆平了，扣住信件不让发表，也堵住了那人的嘴。这事我先斩后奏，自作主张，您说的不是这事吧？

或许是刚才讲话太多太累，老总没言声，只是盯住她，眉梢一抖。

四车间主任紧接着进屋，单独对老总说，领导，上个月我处分了你的侄子，那可是严格按照公司的规章制度办的，他公开说，这企业是我们家族投资的，谁敢管我？依仗着您的关系，带头违反劳动纪律，我这次扣发了他的奖金，如果他不改，我还会加大处分力度。要是您今天大会上指的这件事，我不怕，您随便撤我的职好了！说完，呼呼喘着粗气。

老总没言声，只是看着他，脸皮一烫。

随后，人事部部长也找老总，很有些忐忑地问，老总，您刚才是不是批评我呀，我感觉自己日夜在为企业操心忙碌，问心无愧呀。国庆前招聘的那批员工，大部分不错，就是那个刺头小王，试工期还没满，就给领导提了5条企业管理方面的意见，其中还有针对老总您的，说到企业两个多月了，从没见过老总，总经理在社会上名气这么大，没想到是个官僚主义者，从不深入车间基层。我一看就怒火冲顶，把他写的建议书一把撕了，这不知天高地厚的毛头小子，竟敢冲咱德高望重的老总指手画脚？没二话，对这么狂妄的大学生，甭管他哪个名校毕业，立马辞退……

老总没言声，只是斜视他。

春节后，上班头一天，男男女女的员工们见公示栏上，贴出了企业干部新的任免名单：四车间主任提升为老总助理，享受副总经理待遇；办公室主任和人事部长均降为副职，任期一年；免去二车间主任职务，调入生产一线当工人。

尽管冬雪尚未融尽，一股暖融融的春风正在全厂的各个角落里鼓荡。

# 越老嘴越大

储召良（安徽）

这日清晨，刘有德早点店人头攒动。人们边吃边发牢骚，如今什么都在涨价，油涨了，米涨了，面涨了……连电价也调高了，咱小老百姓生活压力大了。

听到这些议论，头脑灵活的刘有德眼珠子一转，计上心来。何不趁新一轮涨价之风，再把点心涨两毛，包子再缩小一圈，利润便增加一倍了。小镇就两家早点店，他便跑去跟另一家商议，他们说干就干，决定第二天一起涨价。

第二天清晨，吃早饭的人听说早点又涨价了，便议论纷纷。刘有德跟大伙数落着：“面涨价了，油涨价了，连液化气也一天一个价，噌噌地往上涨，这早点哪能不跟上时代的步伐？”人们昨天还在这里发物价的牢骚，今天早点就涨了价，这个牢骚真的发不起呀。

这时，早点店的常客刘老汉来了，他吩咐刘有德：“给我端四个包子来。”刘有德立即端着四个包子来到刘老汉面前：“叔，包子从今天开始涨价两毛了。”刘老汉不置可否，拿起筷子，三两口便把包子吃了，然后，敲了敲盘子：“再来四个。”

当刘有德再次端着四个包子来到刘老汉面前时，只见他流着两行眼泪。刘有德问：“叔，怎么流泪了？”

刘老汉重重地叹了口气：“现在的人可怪了，越老嘴越大。去年，在你店里一个包子要吃好几口，今年居然一口一个，如果嘴按这样的速度长下去，以后还不活活给饿死？”

刘有德心一颤。他想，在这物价全面上涨的大前提下，我们每个商家都应承担一点，不能跟风暴涨，做无德商人。于是，他再改变策略，把点心扩大一圈，让利润减少一半。

刘有德这招很给力。一下子，迎来了众多顾客，一些人还从大老远的地方跑过来，吃他做的点心。一时间，销量大增。

几个月后一盘账，利润不但没有减少，反而比以前增加了。

# 街头有个售货亭

朱新民（天津）

张庄有个张能能，这几年发了福，整天乐得脖子后面的肉都颤悠悠的。往年只卖烟酒茶糖，今年又添了制作冰糕的项目，小买卖越干越红火。

起初，上初中的宝路跟内行老师学会了冰糕配料和操作，他白天上学，晚上帮着父亲干。时间一长，能能想：让宝路退学算了，多挣钱比什么都重要。上大学还有什么用，毕业等于失业，找工作没门路比登天还难。这学，不让他上了……他把想法跟妻子说，妻子柳眉倒竖，骂了句“蠢货”，扭头就不理他了。晚上又跟宝路摊牌，宝路脖子一拧，噙着泪气乎乎地走了。

能能只好自己动手做冰糕，小料如何配机器如何操作他蛮有把握，忙活了大半宿做了一批，第二天就往外发。

售货亭窗口探进一个方形脸庞，瓶底儿般镜片儿透着一双细眼睛，是宝路的班主任高老师。他一脸的忧伤：“张老板，您不能让宝路辍学啊，他是班里功课最好的学生，考区级重点没问题。昨晚我返校，发现校外槐树下坐着一个人，问了几声才知道是宝路，他哭得像个泪人儿。张大哥呀，你可不能犯糊涂啊……”

能能嚼了下牙花，出去把高老师请进亭子，坐下，又递上一杯茶：“高老师啊，您的好意我领了，您也是为宝路好，可当父母的谁又不盼望自己的孩子有出息呢，可现在……”高老师的嘴唇嚅动了一下要说话，能能“先发制人”，一顿牢骚过后，封顶的话不容置疑：“您不用费心了，宝路这学说下大天我不让他上了，家里缺人手……”这时，呼噜噜有人从窗口塞进一包冰糕，炸雷般的粗嗓门儿：“能能啊能能，你的冰糕怎么都是苦的，你就这么能能的？”能能吃了一惊，细密的汗珠儿立即从亮脑门儿上渗出来。高老师站起身叹了口气，摇着头走了。不大工夫，又来了几个退冰糕的，亭子外嚷嚷得不可开交。一个穿粉红褂儿挺着乳峰的泼辣媳妇，几句话噎得张老板直伸脖子：“我说能能，”耳坠儿亮闪闪的晃动着，“听说你不让宝路上学了？傻帽儿，你这点儿文化底儿连做冰糕都成问题，还不就因为你肚里没墨水儿！现在的社会条件多好，家家又供得起孩子上学，你怎么就这么土老帽呢？真没见过你这种格色的怪物！”说着重重地投进一包冰糕，挟着尖厉的女高音：“瞧你这点儿出息，退钱！”能能嘴唇发青，沮丧着一张脸给人家一一退着钱。

宝路的妈妈进来了，溅着一脸喜气：“宝路来电话了，他跟高老师到市里去了，说是领什么奥林匹克数学竞赛奖，宝路得的还是个金奖呢……”

张能能“啊”了一声，两只羊眼呆呆地望着那堆融化着的冰糕，没说一句话。

## 杨 姐

肖大庆（江西）

若伦今天开始到凯悦中西餐厅打寒假工。按照老板娘的交待，他八点半准时到达。

“小伦，来啦。”看到若伦，老板娘主动招呼，并把他亲热地唤作小伦，陌生感立马消除。“是的，老板娘。”小伦望着面前这头漂亮棕发，答。“以后叫我杨姐。”老板娘微微一笑。听着这话，小伦就有了与杨姐是一家人的感觉。

杨姐向小伦交待起服务生的职责来。“会教调鸡尾酒吗？”“这个不会，有专门的调酒师。”小伦就暗琢磨，只好偷艺了。他就是冲这个而来的。一番侦察，让小伦感到不妙：无论调酒间还是厨房，都设计成封闭结构，服务生无从入内。小伦郁闷。

让他更郁闷的是，上班第三天，就遭遇“罚款”。打烊了，杨姐清点当天货品，发现少了一包烟。“华盛顿”要了一包“芙蓉王”。小伦说。“单上咋没记呢？”杨姐递过点菜单。小伦接过单子，扫一遍，再扫一遍，是忘写了。“按店规，这包烟从你工资里扣除。”杨姐说时，表情就严肃起来，全然没了往日的笑意。白干一天的小伦，憋闷着一肚子不快下班。想到老板娘如此不留情面，他真想明天不干了。想归想，最终还是坚持了下来。之后，小伦再没出现任何差错。

这天，杨姐拿着点菜单，笑眯眯地对全体员工说，“我们提前在今晚吃年夜饭，明天除夕，放假两天。每人报一个自己最喜欢吃的菜上来，甭客气哈。”说着就依次一个一个问过去。小伦点了一盘自己爱吃的英式螃蟹。杨姐笑呵呵地一一记下。杨姐走后，小燕向小慧咬起了耳朵：“去年是年初三开始上班，今年咋提前了一天呢？”小慧“是呀是呀”地附和着，“不知年初二这天有没有加班工资。”自己是寒假工，这事与自己无关，小伦就没多嘴。

年夜饭，吃得大家欢天喜地，相互敬酒，气氛喜庆得像一家人。散席时，每个员工还从小伦手里领到了一袋礼品。小伦刚想离开，杨姐叫住他：“小伦，你也有。”寒假工也有？小伦心里涌起一层感动。年初二一大早，来上班的员工们见到杨姐，纷纷向她作揖拜年。杨姐向每位员工发了一个红包。小伦也有。小伦偷偷拆开红包一数，60元，相当于他两天的工

资。他若有所思。

这天的中餐和晚餐，餐厅所有包厢客人满满，都是年前预定好包席的。领了红包的员工们，欢快地忙碌了一整天。没听到谁发出一丝怨言。“杨姐，我想干完今天就不来了，休整一下准备返校。”正月十四这天，小伦对杨姐说。“可不可以再帮我一天，明天是元宵节，客人多。”杨姐笑盈盈地征询道。

“本来也行，但我要去火车站买票。”“火车票我找熟人给你买好送来，可以吗？”“那行。”

元宵节晚上，送走最后一桌客人，员工们围坐在一起，吃完杨姐亲自做的汤圆，下班。“杨姐，怎么多给了60块钱？”小伦哗啦哗啦数着手里的工资，问。“没多给呀！哦，年初二按加班算，付双倍工资。”

“我还以为红包抵了这天的工资呢。”杨姐赏罚分明的经营作风，让小伦暗暗佩服起她来。

“小伦，你不是想学调鸡尾酒吗，明天教你。”杨姐笑盈盈地说，“暑假回来，你做我的调酒师。”

杨姐说到他心坎上了。杨姐不说，小伦也已作出决定：暑假回凯悦。

## 赌 命

阎仙梅（山西）

过去，我们村有一个人叫黑丫子，这个人父母双亡，没人照顾，就成天在大街上遛，饿了就跟街坊邻居要口吃的，困了就扎草垛里忍一宿。

这年冬天，大雪纷飞，气温在-30℃左右。这天，黑丫子正在街上遛，突然有人在胡同里喊他：“黑丫子，过来！”黑丫子一看，是本村的豆腐房掌柜老豆腐。黑丫子赶紧过去：“老伯，您叫我有事啊？”老豆腐说：“黑丫子，你也老大不小了，不能老这么什么事也不做混吃等死啊！”黑丫子嘿嘿一乐：“我房无一间，地无一垅，要钱没钱，要本事没本事，您叫我干什么去呀？”老豆腐一听：“钱是人挣的，本事是人学的，你要是肯吃苦，我可以指给你一条明路。”黑丫子说：“您别逗我了，您就是给我指再明的路，我没钱也是什么也干不了。”老豆腐一笑：“钱好说，我可以给你。”黑丫子一听，还有这么好的事？那好，只要他给钱，我就听他的。想着，就说：“那太好了，您给我多少钱？”老豆腐说：“我给你一千块钱，不过你得跟我打个赌。”“打什么赌？”“穿着裤衩背心在雪地里冻一宿，到天亮你还活着，这一千块钱是你的，要是死了，就只能算你命苦了。”黑丫子一听，这老家伙够损的，叫我穿裤衩背心在雪地里冻一宿，这么冷的天，一宿非把我冻死不可呀，想不答应，又觉得那一千块钱可惜，就问：“您说话算数？”老豆腐说：“说话算数，你要不放心，咱可以找保人，立字据。”黑丫子一听，好，立字据。两个人立了字据，就赌开了。老豆腐找了一个最冷的天，让黑丫子穿着裤衩背心往雪地里一呆，他在屋里看着他，看他能不能熬过一夜。要说黑丫子这体格就是棒，整整一夜，黑丫子没闲着，不停地跑，居然没冻死。老豆腐一看，黑丫子没死，就把一千块钱给了黑丫子，说：“你拿着这一千块钱到内蒙去贩牛，回来准赚大钱。”黑丫子一听，行，就照他说的办。

黑丫子拿着钱去了内蒙。内蒙那地方冷，可黑丫子不怕，他受过挨冻的滋味了，所以一路上对天气挺适应，很快就赶着牛回来了，一下子就发了财。黑丫子发了财以后可不学好了，又逛妓院又下馆子进赌场，花天酒地。不到一年时间，吃得是肥头大耳，还弄了一身脏

病，钱也折腾干净了。钱没了，黑丫子就想，要不再找老豆腐去，跟他再赌一把，再赢他一千块钱，我再到内蒙贩回牛，回来还够快活一年的。想着，黑丫子就去找老豆腐。老豆腐一见黑丫子，一个劲地摇头，说：“不行，这回我可不跟你赌了。知道我上次跟你赌是什么目的吗？我是想让你适应一下冷环境，将来对你贩牛有帮助。谁知你贩完牛回来吃喝嫖赌，保不是那个来派儿，我没钱再救济败家子，你走吧。”黑丫子一听，扑通一声就给老豆腐跪下了：“老伯，您就再成全我这一回，这回我再回来一定学好，盖房娶媳妇过日子。”说着，黑丫子还鼻涕一把泪一把地哭了起来。老豆腐一看这个，摇了摇头：“行了，你起来吧，我就答应你，再跟你赌一把，你要还能在雪地里冻上一夜不死，我再给你一千块钱。”黑丫子赶紧磕头：“那真谢谢您了！”老豆腐又找了一个最冷的天，让黑丫子脱光了在雪地里呆着。开始，黑丫子也是在雪地里不停地跑，后来越跑越累，就想扎草垛里歇会儿，这一歇可不要紧，黑丫子可就睡着了。到了天亮，老豆腐起来一看，黑丫子已经在草垛里变成了冰棍儿……

## “商道文艺奖”首届全国小小说大赛获奖名单

“商道文艺奖”首届全国小小说大赛由天津市作家协会、天津市武清区文联、商道（天津）文化传媒有限公司联合主办，自 2011 年 1 月 1 日征稿以来，得到了全国各地作家、作者的大力支持，到 6 月 15 日截稿时，共收到全国各地来稿 2368 篇。大赛评选工作于 7 月 4 日全面展开，采取不计名方式进行评选，经过初评人员一个月的紧张工作，8 月 3 日初评结果正式揭晓。8 月 27 日，终评组于北京中国作家协会召开会议，经过全国著名作家、多届“鲁迅文学奖”评委和资深文学编辑组成的评审委员会对 100 篇入围作品进行阅审、评议，经投票、计票，最终产生特等奖 1 篇、一等奖 2 篇、二等奖 2 篇、三等奖 5 篇、优秀奖 10 篇以及商道佳作奖 80 篇。获奖名单如下：

| 序号  | 奖项  | 获奖作品   | 获奖作者 | 省份 | 奖金（元） |
|-----|-----|--------|------|----|-------|
| 001 | 特等奖 | 打工仔与乞丐 | 刘六良  | 河北 | 20000 |
| 002 | 一等奖 | 小村故事   | 郁 秀  | 天津 | 10000 |
| 003 |     | 卖桃     | 徐志义  | 河南 | 10000 |
| 004 | 二等奖 | 秤      | 石孝义  | 天津 | 5000  |
| 005 |     | 送你一只蚂蚁 | 李洪文  | 辽宁 | 5000  |
| 006 | 三等奖 | 尊严     | 阮红松  | 湖北 | 2000  |
| 007 |     | 成败关键   | 黄 胜  | 山东 | 2000  |
| 008 |     | 虫眼哥    | 王洪江  | 天津 | 2000  |
| 009 |     | 最后一个客户 | 周海亮  | 山东 | 2000  |
| 010 |     | 猪眼看世界  | 李子胜  | 天津 | 2000  |
| 011 | 优秀奖 | 商道谍变   | 慧 子  | 天津 | 1000  |
| 012 |     | 神奇的婚纱  | 妖 儿  | 山东 | 1000  |
| 013 |     | 商道     | 邢庆杰  | 山东 | 1000  |
| 014 |     | 火烧旺地   | 顾文显  | 吉林 | 1000  |
| 015 |     | 猪肉陈    | 陈 伟  | 广西 | 1000  |
| 016 |     | 立身之本   | 沈海青  | 浙江 | 1000  |
| 017 |     | 熬汤的秘方  | 吴芳芳  | 河南 | 1000  |
| 018 |     | 轻信的代价  | 李代金  | 四川 | 1000  |

|     |       |         |     |     |      |
|-----|-------|---------|-----|-----|------|
| 019 |       | 一招鲜     | 殷 如 | 河南  | 1000 |
| 020 |       | 一簞水多少钱  | 陈立新 | 湖南  | 1000 |
| 021 | 商道佳作奖 | 称职      | 扈其震 | 天津  | 100  |
| 022 |       | 声势      | 牛进芬 | 吉林  | 100  |
| 023 |       | 禅机      | 章 建 | 浙江  | 100  |
| 024 |       | 三个商人    | 罗 军 | 广东  | 100  |
| 025 |       | 门面      | 欧湘林 | 湖南  | 100  |
| 026 |       | 老总招聘    | 王庆威 | 辽宁  | 100  |
| 027 |       | 世上没有冤枉路 | 夏艳平 | 湖北  | 100  |
| 028 |       | 人品      | 刘吾福 | 湖南  | 100  |
| 029 |       | 蒂芬，我爱你  | 谢素军 | 广东  | 100  |
| 030 |       | 千年大计    | 刘向阳 | 天津  | 100  |
| 031 | 商道佳作奖 | 闯关      | 陈利  | 天津  | 100  |
| 032 |       | 黑板上的生意经 | 王前恩 | 陕西  | 100  |
| 033 |       | 经营的学问   | 李香云 | 吉林  | 100  |
| 034 |       | 成功的秘诀   | 杨列宝 | 山东  | 100  |
| 035 |       | 古董电脑    | 孙利兵 | 山西  | 100  |
| 036 |       | 面试      | 陈凤华 | 吉林  | 100  |
| 037 |       | 等待美龄    | 桂 杰 | 北京  | 100  |
| 038 |       | 帮摊      | 周淑艳 | 天津  | 100  |
| 039 |       | 大哥与二弟   | 杨振关 | 天津  | 100  |
| 040 |       | 破解      | 文 献 | 吉林  | 100  |
| 041 |       | 袜子的故事   | 牛 文 | 吉林  | 100  |
| 042 |       | 救星      | 徐 义 | 河南  | 100  |
| 043 |       | 惊吓免费    | 舒仕明 | 四川  | 100  |
| 044 |       | 经商桃花源   | 仲维柯 | 山东  | 100  |
| 045 |       | 悲剧      | 章顺国 | 安徽  | 100  |
| 046 |       | 渡船      | 郑能新 | 湖北  | 100  |
| 047 |       | 送幸福     | 李桂芳 | 四川  | 100  |
| 048 |       | 商品意识    | 赵桂花 | 山东  | 100  |
| 049 |       | 商道兵道    | 於全军 | 河北  | 100  |
| 050 |       | 无言的底线   | 慧 萍 | 安徽  | 100  |
| 051 |       | 富翁的商道   | 王常青 | 黑龙江 | 100  |
| 052 |       | 佛心      | 王凤国 | 山东  | 100  |
| 053 |       | 最后一次选择  | 高晓燕 | 山西  | 100  |
| 054 |       | 春天里     | 袁炳发 | 黑龙江 | 100  |
| 055 |       | 隔靴做鞋    | 范大宇 | 北京  | 100  |
| 056 |       | 策划      | 一 冰 | 湖北  | 100  |
| 057 |       | 金一心的微笑  | 魏永贵 | 山东  | 100  |
| 058 |       | 医保卡购物记  | 汤礼春 | 湖北  | 100  |
| 059 |       | 街边的理头匠  | 柳伟  | 广东  | 100  |
| 060 |       | 特别的雕塑   | 孙桂丽 | 山东  | 100  |
| 061 |       | 自信的力量   | 王能贵 | 四川  | 100  |

|     |       |          |      |    |     |
|-----|-------|----------|------|----|-----|
| 062 |       | 致富手册     | 周俊杰  | 天津 | 100 |
| 063 |       | 诚信之道     | 路 勇  | 湖北 | 100 |
| 064 |       | 寄你一束死玫瑰  | 吴 芳  | 河南 | 100 |
| 065 |       | 命运       | 王 恩  | 陕西 | 100 |
| 066 |       | 这个老太太真麻烦 | 杨金凤  | 广西 | 100 |
| 067 |       | 一件小西装    | 王 超  | 河南 | 100 |
| 068 |       | 皮筋儿      | 唐洪斌  | 天津 | 100 |
| 069 |       | 狼群里没有羊   | 吕敦楚  | 江西 | 100 |
| 070 |       | 紧闭的门没上锁  | 张道余  | 四川 | 100 |
| 071 |       | 绝招       | 刘继平  | 湖北 | 100 |
| 072 |       | 赌命       | 阎仙梅  | 山西 | 100 |
| 073 |       | 新方案      | 陈 华  | 吉林 | 100 |
| 074 |       | 老索的赠言    | 赵和平  | 天津 | 100 |
| 075 |       | 商殇       | 那兰泽芸 | 上海 | 100 |
| 076 | 商道佳作奖 | 小人       | 杨贵星  | 河南 | 100 |
| 077 |       | 商有商道     | 杨树利  | 天津 | 100 |
| 078 |       | 不正当竞争    | 文 立  | 河北 | 100 |
| 079 |       | 高人一课     | 沈 燕  | 安徽 | 100 |
| 080 |       | 三道共餐     | 唐乃丁  | 天津 | 100 |
| 081 |       | 春江花月夜    | 宋英杰  | 山东 | 100 |
| 082 |       | 舅舅的劝告    | 李铁军  | 天津 | 100 |
| 083 |       | 融化在蓝天里   | 柴兴志  | 天津 | 100 |
| 084 |       | 门兽咆哮     | 许向诚  | 天津 | 100 |
| 085 |       | 解梦       | 维 可  | 山东 | 100 |
| 086 |       | 精明人猴三    | 宋云霄  | 河南 | 100 |
| 087 |       | 绝活儿      | 鲁 英  | 天津 | 100 |
| 088 |       | 不差钱      | 冯义东  | 天津 | 100 |
| 089 |       | 樟树上有蚂蜂窝  | 夏兴初  | 四川 | 100 |
| 090 |       | 信誉       | 石松茂  | 天津 | 100 |
| 091 |       | 批示       | 欣 然  | 天津 | 100 |
| 092 |       | 杨姐       | 肖大庆  | 江西 | 100 |
| 093 |       | 柴树街      | 穆从奇  | 天津 | 100 |
| 094 |       | 双赢       | 孟宪歧  | 河北 | 100 |
| 095 |       | 信义堂      | 张以进  | 浙江 | 100 |
| 096 |       | 甄大款拜见洋首富 | 陈景山  | 天津 | 100 |
| 097 |       | 街头有个售货亭  | 朱新民  | 天津 | 100 |
| 098 |       | 越老嘴越大    | 储召良  | 安徽 | 100 |
| 099 |       | 要看到快乐的远景 | 李克山  | 天津 | 100 |
| 100 |       | 钟诚面      | 凌 云  | 天津 | 100 |

（商道佳作奖排后不分先后）

“商道文艺奖”首届全国小小说大赛组委会

2011年9月8日